

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ

MARÍNDIA BRITES

REDES E IDENTIDADES DOS ECONOMISTAS HETERODOXOS:
ESTUDOS EMPÍRICOS DA PRODUÇÃO CIENTÍFICA

CURITIBA

2021

MARÍNDIA BRITES

REDES E IDENTIDADES DOS ECONOMISTAS HETERODOXOS:
ESTUDOS EMPÍRICOS DA PRODUÇÃO CIENTÍFICA

Tese apresentada como requisito parcial à obtenção do grau de Doutora em Desenvolvimento Econômico, no Curso de Pós-Graduação em Desenvolvimento Econômico, Setor de Ciências Sociais Aplicadas, da Universidade Federal do Paraná.

Orientador: Prof. Dr. José Felipe Araújo de Almeida

CURITIBA

2021

FICHA CATALOGRÁFICA ELABORADA PELA BIBLIOTECA DE CIÊNCIAS SOCIAIS
APLICADAS – SIBI/UFPR COM DADOS FORNECIDOS PELO(A) AUTOR(A)
Bibliotecária: Mara Sueli Wellner – CRB 9/922

Brites, Maríndia

Redes e identidades dos economistas heterodoxos: estudos empíricos da produção científica / Maríndia Brites. - 2021.

149 p. ; il., tabs.

Tese (doutorado) - Universidade Federal do Paraná, Setor de Ciências Sociais Aplicadas, Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Econômico.

Orientador: José Felipe Araújo de Almeida.

Defesa: Curitiba, 18 de fevereiro de 2021.

1. Economia heterodoxa. 2. Economia – Produção científica. 3. Redes sociais. 4. Bibliometria. I. Universidade Federal do Paraná. Setor de Ciências Sociais Aplicadas Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Econômico. II. Almeida, José Felipe Araujo de, 1979- III. Título.

CDD 330.15



MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO
SETOR DE CIÊNCIAS SOCIAIS E APLICADAS
UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ
PRÓ-REITORIA DE PESQUISA E PÓS-GRADUAÇÃO
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO DESENVOLVIMENTO
ECONÔMICO - 40001016024P0

TERMO DE APROVAÇÃO

Os membros da Banca Examinadora designada pelo Colegiado do Programa de Pós-Graduação em DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO da Universidade Federal do Paraná foram convocados para realizar a arguição da tese de Doutorado de **MARÍNDIA BRITES** intitulada: **Redes e Identidades dos Economistas Heterodoxos: estudos empíricos da produção científica**, sob orientação do Prof. Dr. FELIPE ALMEIDA, que após terem inquirido a aluna e realizada a avaliação do trabalho, são de parecer pela sua APROVAÇÃO no rito de defesa.

A outorga do título de doutor está sujeita à homologação pelo colegiado, ao atendimento de todas as indicações e correções solicitadas pela banca e ao pleno atendimento das demandas regimentais do Programa de Pós-Graduação.

CURITIBA, 18 de Fevereiro de 2021.

Assinatura Eletrônica

19/02/2021 11:28:21.0

FELIPE ALMEIDA

Presidente da Banca Examinadora

Assinatura Eletrônica

19/02/2021 11:39:18.0

EDUARDO ANGELI

Avaliador Interno (UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ)

Assinatura Eletrônica

19/02/2021 15:45:29.0

DANIELLE CRISTINA GUIZZO ARCHELA

Avaliador Externo (UNIVERSITY OF BRISTOL)

Assinatura Eletrônica

19/02/2021 16:16:21.0

SOLANGE REGINA MARIN

Avaliador Externo (UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA)

AV. PREFEITO LOTHARIO MEISSNER, 632 - CURITIBA - Paraná - Brasil

CEP 80210-170 - Tel: (41) 3360-4400 - E-mail: ppgde@ufpr.br

Documento assinado eletronicamente de acordo com o disposto na legislação federal Decreto 8539 de 08 de outubro de 2015.

Gerado e autenticado pelo SIGA-UFPR, com a seguinte identificação única: 75145

Para autenticar este documento/assinatura, acesse <https://www.prppg.ufpr.br/siga/visitante/autenticacaoassinaturas.jsp> e insira o código 75145

AGRADECIMENTOS

Primeiramente agradeço à minha mãe e melhor amiga, Jandira, que não mediu esforços para a realização desse sonho. Obrigada pelos seus ensinamentos, dedicação e, principalmente, por ter me criado com liberdade de escolha e muito amor. Nunca me esquecerei da máquina de costura em miniatura que me deste como presente de formatura há seis anos. Sei exatamente das incansáveis horas de trabalho, das dezesseis horas por dia “em cima” da máquina, para conseguir sustentar a filha. Você mora no meu coração e sempre será a melhor pessoa do mundo. Agradeço também à minha amiga irmã, Tatiane, que sempre torceu e acreditou em mim. Obrigada por ter tornado, desde a infância, a minha vida muito mais alegre. À Taís, companheira de graduação e amiga de todas as horas, meu muito obrigada! Agradeço pelas conversas, diversões e apoio incondicional.

Agradeço imensamente ao meu orientador, Felipe Almeida. Muito obrigada pela sua paciência, parceria e por ter topado ser meu orientador. Ele é exemplo do que é ser professor, amigo e ser humano, e espero, algum dia, ser tão boa profissional e humana quanto ele é. Agradeço de coração todo auxílio no desenvolvimento da tese, às suas aulas que contribuíram para a expansão do meu conhecimento e, principalmente, por passar tranquilidade e carinho nos quatro anos de doutorado. Obrigada por estar sempre disponível e ser compreensivo e atencioso às minhas demandas, tanto teóricas quanto frente aos percalços psicológicos que tive para a construção desta tese.

Gostaria de agradecer também à Fundação Araucária, sem esse financiamento a elaboração desta tese não teria sido possível. Estendo meus agradecimentos ao corpo docente e discente que compõe o Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Econômico (PPGDE), à Universidade Federal do Paraná (UFPR) e aos servidores e funcionários terceirizados, pela excelente acolhida e atendimento. Agradeço aos membros da banca de qualificação, Danielle Guizzo, Eduardo Angeli e Solange Marin. Obrigada pelo esforço de leitura e pelas dicas valiosas para a construção da tese.

Por último, o agradecimento mais importante, ao meu amor, amigo e marido, Ederson. Agradeço ao Ederson pela companhia e compreensão, sei dos sacrifícios e percalços realizados por ele nesses últimos doze anos. Reconheço as muitas vezes que teve que abrir mão dos seus sonhos para realizar os meus e ficarmos juntos. Obrigada por ter mudado de cidade duas vezes, trabalhado em empregos que não gostava, pelas privações de tempo e afeto. Muita obrigada pela aventura!

RESUMO

Nesta tese analiso as características da economia heterodoxa a partir da análise empírica da produção intelectual dos economistas que publicam em periódicos científicos heterodoxos. Os economistas são retratados como indivíduos socialmente embebidos nas comunidades científicas através de dois elementos. Um deles destaca a importância das relações sociais, enfatizando que os economistas não são agentes individuais e realizam interações diretas e indiretas com outros economistas. O outro elemento evidencia a identificação com si mesmo e com o grupo, detectando os aspectos particulares, as ações e o sentimento de pertencimento dos economistas a grupos. Destacar esses elementos mostra que os economistas assumem papéis sociais, se desenvolvendo como comunidade, e são interligados a outros economistas, individualmente ou a grupos, através da publicação de artigos científicos. Para ilustrar o arcabouço teórico da tese, dois exercícios bibliométricos foram realizados: um explora a coautoria e o outro a cocitação presentes nos periódicos científicos heterodoxos. O primeiro apresenta as ações estratégicas, as relações e as identidades sociais formadas pelos economistas heterodoxos. O segundo esclarece o surgimento dos fluxos de pesquisa e conhecimento da economia heterodoxa. Sendo assim, como primeiro objetivo, compreendo como os economistas heterodoxos se organizam, interagem e agem nas comunidades científicas através da coautoria em periódicos científicos heterodoxos. Como segundo objetivo, identifico as bases teóricas e as influências mais relevantes para a construção do conhecimento heterodoxo produzido em periódicos científicos.

Palavras-chave: Economia Heterodoxa. Produção científica. Comunidade heterodoxa. Rede social. Laços sociais. Identidades sociais. Bibliometria.

ABSTRACT

In this thesis, I analyzed the characteristics of the heterodox economics from the empirical analysis of the intellectual production of economists who publish in heterodox scientific journals. Economists are socially embedded individuals in scientific communities within two elements. One of them highlights the importance of social relations, emphasizing that economists are not individual agents and have direct and indirect interactions with other economists. The other element shows the identification with oneself and with the group, detecting the particular aspects, the actions and the sense of belonging of the economists to groups. Highlighting these elements shows that economists assume social roles, developing as a community, and they may link to other economists, individually or in groups, through scientific papers. Therefore, I carried out two bibliometric exercises: co-authorship exploration and co-citation in heterodox scientific journals. The first one presents the strategic actions, relationships and social identities formed by heterodox economists. The second clarifies the emergence of research flows and knowledge of heterodox economics. Therefore, as a first objective, I understood how heterodox economists organize themselves, interact and act in scientific communities through co-authorship in heterodox scientific journals. As a second objective, I identified the theoretical bases and the most relevant influences for constructing heterodox knowledge produced in scientific journals.

Keywords: Heterodox Economics. Scientific production. Heterodox community. Social network. Social ties. Social identities. Bibliometrics.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

FIGURA 1 – DIAGRAMA DAS REDES SOCIAIS DE MARK GRANOVETTER.....	25
FIGURA 2 – ESQUEMA ANALÍTICO DO INDIVÍDUO SOCIALMENTE EMBEBIDO...35	
FIGURA 3 – CONTEÚDO DOS LAÇOS E IDENTIFICAÇÕES SOCIAIS DO ECONOMISTA SOCIALMENTE EMBEBIDO.....	44
FIGURA 4 – GRAFO DA REDE DE COAUTORIA DA <i>CAMBRIDGE JOURNAL OF ECONOMICS</i>	63
FIGURA 5 – GRAFO DA REDE DE COAUTORIA DO <i>JOURNAL OF ECONOMICS ISSUES</i>	69
FIGURA 6 – GRAFO DA REDE DE COAUTORIA DO <i>JOURNAL OF POST KEYNESIAN ECONOMICS</i>	76
FIGURA 7 – GRAFO DA REDE DE COAUTORIA DA <i>REVIEW OF RADICAL POLITICAL ECONOMICS</i>	81
FIGURA 8 – GRAFO DA REDE DE COCITAÇÃO DA <i>CAMBRIDGE JOURNAL OF ECONOMICS</i>	100
FIGURA 9 – GRAFO DA REDE DE COCITAÇÃO DO <i>JOURNAL OF ECONOMICS ISSUES</i>	106
FIGURA 10 – GRAFO DA REDE DE COCITAÇÃO DO <i>JOURNAL OF POST KEYNESIAN ECONOMICS</i>	111
FIGURA 11 – GRAFO DA REDE DE COCITAÇÃO DA <i>REVIEW OF RADICAL POLITICAL ECONOMICS</i>	115

LISTA DE TABELAS

TABELA 1 – POSIÇÕES EDITORIAIS DOS COAUTORES.....	87
---	----

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

AFEE	–	<i>Association for Evolutionary Economics</i>
AFIT	–	<i>Association for Institutional Thought</i>
AHE	–	<i>Association for Heterodox Economics</i>
CJE	–	<i>Cambridge Journal of Economics</i>
EUA	–	Estados Unidos da América
FED	–	Sistema de Reserva Federal dos EUA
JEI	–	<i>Journal of Economic Issues</i>
JPKE	–	<i>Journal of Post Keynesian Economics</i>
NAIRU	–	Taxa de desemprego não-acelerada da inflação
NCM	–	Novo consenso em macroeconomia
NEI	–	Nova Economia Institucional
RRPE	–	<i>Review of Radical Political Economics</i>
SOAS	–	<i>School of African and Oriental Studies</i>

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO.....	12
2. ECONOMISTAS SOCIALMENTE EMBEBIDOS EM COMUNIDADES CIENTÍFICAS: REDES E IDENTIDADES SOCIAIS.....	15
2.1 INTRODUÇÃO.....	15
2.2 O INDIVÍDUO NA ECONOMIA.....	16
2.3 INDIVÍDUO SOCIALMENTE EMBEBIDO.....	20
2.3.1 Redes sociais (<i>networks</i>).....	23
2.3.2 Identidades.....	28
2.3.2.1 Identidade social.....	31
2.4 EMBEBIMENTO SOCIAL DOS ECONOMISTAS.....	36
2.5 COMENTÁRIOS FINAIS.....	45
3. AGÊNCIA E ESTRUTURA DAS REDES E IDENTIDADES SOCIAIS DOS ECONOMISTAS HETERODOXOS: UM ESTUDO BIBLIOMÉTRICO DA COAUTORIA	46
3.1 INTRODUÇÃO.....	46
3.2 A HETERODOXIA E A ESTRATÉGIA DE SOBREVIVÊNCIA DOS HETERODOXOS.....	47
3.2.1 Economia heterodoxa.....	48
3.2.2 Estratégia de sobrevivência da economia heterodoxa.....	54
3.3 ASPECTOS METODOLÓGICOS.....	58
3.3.1 Análise de coautoria.....	58
3.3.2 Estratégia empírica.....	60
3.4 RESULTADOS: ANÁLISE DE COAUTORIA DOS ECONOMISTAS HETERODOXOS.....	61
3.4.1 Coautoria <i>Cambridge Journal of Economics</i> (CJE).....	62
3.4.1.1 CJE: Identidade social das redes de coautoria.....	62
3.4.1.2 CJE: Redes de coautoria e escopo.....	67
3.4.2 Coautoria <i>Journal of Economics Issues</i>	69
3.4.2.1 JEI: Identidade social das redes de coautoria.....	69
3.4.2.2 JEI: Redes de coautoria e escopo.....	74
3.4.3 Coautoria <i>Journal of Post Keynesian Economics</i>	75
3.4.3.1 JPKE: Identidade social das redes de coautoria.....	75

3.4.3.2 JPKE: Redes de coautoria e escopo.....	79
3.4.4 Coautoria <i>Review of Radical Political Economics</i>	80
3.4.4.1 RRPE: Identidade social nas redes de coautoria.....	80
3.4.4.2 RRPE: Redes de coautoria e escopo.....	84
3.5 ESTRATÉGIAS DE SOBREVIVÊNCIA DOS COAUTORES.....	85
3.6 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	89
4. ESTRUTURA DO CONHECIMENTO E COMUNIDADE HETERODOXA: UM ESTUDO BIBLIOMÉTRICO DA COCITAÇÃO.....	93
4.1 INTRODUÇÃO.....	93
4.2 INTEGRAÇÃO TEÓRICA DA HETERODOXIA.....	94
4.3 ASPECTOS METODOLÓGICOS.....	97
4.3.1 Análise de cocitação.....	97
4.3.2 Estratégia empírica.....	98
4.4 RESULTADOS BIBLIOMÉTRICOS: COCITAÇÃO.....	99
4.4.1 <i>Cambridge Journal of Economics</i>	100
4.4.2 <i>Journal of Economic Issues</i>	105
4.4.3 <i>Journal of Post Keynesian Economics</i>	110
4.4.4 <i>Review of Radical Political Economics</i>	114
4.5 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	119
5. CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	123
REFERÊNCIAS.....	126

1. INTRODUÇÃO

O termo “heterodoxia” não possui uma definição clara e precisa na literatura econômica. Por vezes é definida como um termo “guarda-chuva” que abriga diferentes escolas de pensamento que são críticas e alternativas à economia *mainstream*. Porém, as dimensões da economia heterodoxa que são opostas ao *mainstream* também não são bem definidas. Por exemplo, Lawson (2004) sugere a rejeição ao formalismo matemático, Dequech (2007) define a heterodoxia como um conjunto de ideias que possuem menor influência e prestígio na profissão em comparação ao *mainstream* e Davis (2008a) argumenta que a economia heterodoxa se afasta do tripé (i) racionalidade, (ii) individualismo metodológico e (iii) equilíbrio da economia *mainstream*. Outras vezes, a heterodoxia é definida a partir de aspectos individuais: heterodoxo é quem se autoidentifica como tal.

No entanto, o que parece ser convergência na literatura é que a economia heterodoxa é uma comunidade composta por economistas não-*mainstream* (LEE, 2009a; 2009b; MEARMAN *et al.*, 2019). As definições abordadas acima partem de estudos teóricos que definem a heterodoxia *a priori* e não focam na comunidade em si. Poucos são os estudos empíricos que definem a heterodoxia a partir do ponto de vista dos membros da comunidade heterodoxa. É o caso de Wrenn (2007), Mearman (2011) e Mearman *et al.* (2019) que entrevistam, respectivamente, historiadores do pensamento econômico, membros da *Association for Heterodox Economics* (AHE) e os principais expoentes da economia heterodoxa para definir o que é a heterodoxia e o que é ser heterodoxo. Esta tese é um estudo sobre a comunidade heterodoxa.

Fred Sterling Lee (1949-2014) – um dos principais defensores da economia heterodoxa – destacava a importância de estudos sobre a comunidade heterodoxa, que configura-se a partir de dois motivos. O primeiro diz respeito ao processo de desenvolvimento da teoria heterodoxa que é dependente da prática da comunidade heterodoxa e contribui para a construção de conhecimento, teorias e ideias. O segundo é para tornar a comunidade heterodoxa mais consciente de si mesma e para que os economistas heterodoxos reconheçam a configuração, os grupos, as redes e o contexto social da sua área (LEE, 2009b). Sem o engajamento de economistas heterodoxos inseridos em comunidades científicas, não há a construção da teoria heterodoxa.

Além desses motivos, argumento que um estudo que parte da perspectiva dos membros e da comunidade fornece *insights* sobre o que trata afinal a economia heterodoxa, quais são as características dos economistas heterodoxos e como funciona a organização desta comunidade. Nesse sentido, a principal questão desta tese é: quais são as características da economia heterodoxa na prática?¹ O objetivo é compreender melhor as características da economia heterodoxa a partir da análise empírica da produção intelectual dos economistas que publicam em periódicos científicos heterodoxos. Mais especificamente, a pesquisa leva em consideração o embebedimento social desses economistas nas comunidades, caracterizado pela interação com seus pares e grupos.

A pesquisa desenvolvida nesta tese se propõe a apresentar uma abordagem para o embebedimento social dos economistas e realizar uma apreciação bibliométrica desse embebedimento social a partir das relações entre os economistas heterodoxos e do seu pertencimento a comunidade científica. Os objetivos específicos são (a) apresentar uma perspectiva teórica que demonstre como os economistas embebedem-se em comunidades científicas; (b) compreender como os economistas heterodoxos agem, interagem e se associam a grupos nas comunidades científicas; e (c) identificar as bases teórico-metodológicas e os economistas heterodoxos mais influentes na construção das teorias heterodoxas.

A tese apresenta três capítulos, além desta introdução. O capítulo 2 apresenta o arcabouço teórico com o objetivo de retratar o economista como um indivíduo socialmente embebedido em comunidades científicas. O embebedimento social dos economistas requer uma análise que leve em consideração a integração das estruturas sociais e dos indivíduos. Este capítulo estabelece uma abordagem que considera a interação dos economistas nas comunidades científicas através (a) da formação de laços sociais – elementos intrínsecos das redes sociais – desenvolvido por Granovetter (1985); e (b) das identificações sociais de Davis (2003), que estabelecem o sentimento de pertencimento a grupos.

O capítulo 3 resgata o arcabouço teórico desenvolvido no capítulo 2, em uma tentativa de analisar como os economistas heterodoxos agem e interagem na comunidade a partir da análise empírica dos periódicos científicos heterodoxos. Este capítulo realiza uma apreciação bibliométrica da coautoria, que estabelece a identidade social do grupo e as

¹ O termo “na prática” significa que a tese visa detectar algumas características da economia heterodoxa através da análise empírica. O objetivo não é definir a heterodoxia a partir de aspectos intelectuais e teóricos, mas buscar características a partir do que é realmente produzido pela comunidade científica heterodoxa.

relações sociais entre os economistas heterodoxos. Os principais objetivos são: (i) identificar quem são os economistas que interagem diretamente nas publicações científicas; (ii) compreender como os economistas heterodoxos agem para garantir a sobrevivência da economia heterodoxa; e (iii) apontar a identidade social dos grupos em relação a linha teórico-metodológica.

O capítulo 4 busca compreender os fluxos de pesquisa e conhecimento da economia heterodoxa a partir das “conversas” entre os economistas. Através da análise bibliométrica de cocitação – quando dois documentos são citados conjuntamente – é possível identificar as referências mais relevantes para a construção do conhecimento de um periódico científico específico. Os principais objetivos deste capítulo são: (i) identificar quem são os economistas heterodoxos mais representativos e influentes das ideias heterodoxas; (ii) esclarecer as relações intelectuais entre os economistas heterodoxos e apontar a identidade social do grupo formada a partir do compartilhamento dos interesses em comum e da proximidade teórico-metodológica; e (iii) verificar se é possível integrar teoricamente as escolas de pensamento heterodoxas.

2. ECONOMISTAS SOCIALMENTE EMBEBIDOS EM COMUNIDADES CIENTÍFICAS: REDES E IDENTIDADES SOCIAIS

2.1 INTRODUÇÃO

Os indivíduos não nascem economistas, eles são moldados através de treinamento formal e informal, que envolve indubitavelmente a inserção dos economistas em ambientes sociais (COLANDER, 2005). A comunicação e as relações sociais são intrínsecas ao processo de formação econômica e os economistas tendem a se relacionar com outros economistas e grupos de estudiosos com linhas teórico-metodológica semelhantes. Redes de relações sociais são desenvolvidas na comunidade acadêmica através de reuniões, grupos de estudo, conferências e a formação de escolas do pensamento econômico. A expansão dessas redes sociais é resultado em parte dos laços sociais formados entre os economistas individuais e, em parte, em função da formação de grupos.

Inserir o economista em ambientes sociais, especificamente nas comunidades científicas, não significa (de modo algum) que ele seja um total receptor das influências sociais. O economista se organiza em comunidades acadêmicas de forma voluntária e consciente da sua inserção, é capaz de selecionar seus pares e grupos acadêmicos, escolher por quanto tempo quer manter as relações e reflete seu próprio papel enquanto economista individual.

Ver os economistas sendo influenciados apenas por seu ambiente social desliza facilmente para o que Granovetter (1985) chama de abordagem sobre-socializada. Ao passo que, descartar qualquer influência social, implica na posição subsocializada, que limita a análise apenas ao economista individual. Dado que os economistas não são conduzidos por forças internas ou pelo ambiente social, de forma isolada, o ideal é adotar uma posição intermediária, que aceite uma influência mútua entre o economista e o seu ambiente social.

O objetivo deste capítulo é apresentar o economista como um indivíduo socialmente embebido – uma abordagem intermediária que evita os extremos entre o individualismo e o coletivismo metodológico. O economista embebe-se em comunidades científicas através de laços sociais – elementos intrínsecos nas redes sociais – e da formação de identificações sociais. A análise de redes sociais possibilita verificar as relações e interações contínuas entre os economistas, supondo que as relações e interações sociais são a unidade básica da

sociedade. Por outro lado, a formação de identidades mostra que os economistas criam graus de pertencimento em relação aos grupos e indivíduos aos quais se identificam. Neste capítulo serão enfatizadas a formação de vínculos sociais, a relevância e definição de grupos e as redes de conexões em que os economistas estão embebidos.

Para atingir esse objetivo, este capítulo foi organizado da seguinte maneira. A seção 2.2 apresenta uma breve discussão sobre o conceito de indivíduo na Economia que destaca o debate entre o individualismo e o coletivismo metodológico, posição de ausência ou completa socialização do comportamento humano, respectivamente. A seção 2.3 desenvolve o conceito de embebedimento social – abordagem intermediária entre o individualismo e o coletivismo metodológico – e explora esse conceito através das redes sociais e das identidades sociais (GRANOVETTER, 1985; DAVIS, 2003). A discussão mostra que a definição do indivíduo socialmente embebido implica em indivíduos realizando relações dentro de redes sociais, através da formação de laços e identificações sociais. A seção 2.4 adapta as teorias apresentadas por Granovetter (1985) e Davis (2003), da rede social e identidade social, respectivamente, para analisar o embebedimento social do economista na estrutura das comunidades científicas. A última seção reúne algumas considerações finais.

2.2 O INDIVÍDUO NA ECONOMIA

A Economia, especialmente o seu ramo neoclássico, concentrou sua análise no comportamento individual. O indivíduo, que é o ponto de partida de todas as explicações econômicas, é retratado como ser racional, representado por uma ordenação de preferências que satisfaz certas condições sobre um conjunto de cestas de consumo. A escola neoclássica foi responsável pela concepção do homem econômico como agente racional, com perfeitas capacidades cognitivas e decisões ótimas. Essa versão da concepção do homem econômico pode também ser determinada por meio de sua representação formal em termos da função de utilidade individual. De fato, a ênfase na racionalidade, de que agentes sempre buscam seus próprios interesses com o objetivo de maximizar sua utilidade esperada, está centrada na maior parte da teoria econômica, como a maximização da utilidade está no centro da teoria econômica neoclássica (DEQUECH, 2007).

Sob a teoria econômica neoclássica, o indivíduo é individualizado e independente de quaisquer influências históricas e sociais e reage apenas aos sinais de preço, que são responsáveis por coordenar a interação social: os seres humanos são como máquinas regidas

por leis que reagem a estímulos muito parecidos com qualquer objeto físico. Nesse sentido, para entender o comportamento humano, é necessário isolar os vários estímulos que o indivíduo recebe e estabelecer as leis que determinam seus efeitos (HOGG E ABRAMS, 2006). A teoria econômica convencional dedicou um espaço significativo na constituição de hipóteses que isolam aspectos da conduta e reação humana, no intuito de analisar seus efeitos na circulação de bens, excluindo o meio cultural e histórico dos indivíduos.

A preocupação dos economistas com o comportamento do indivíduo está inseparavelmente conectada com o princípio do individualismo metodológico. A expressão “individualismo metodológico” foi originalmente cunhada por Joseph Schumpeter (1883-1950) em 1908, para se referir aos comportamentos dos indivíduos sem explicar os fatores sociais que formaram esse comportamento (HODGSON, 2007). Elster (1982, p. 453) define o individualismo como “[t]he doctrine that all social phenomena (their structure and their change) are in principle explicable only in terms of individuals — their properties, goals, and beliefs”. O individualismo metodológico no sentido contemporâneo geralmente tem um sentido prescritivo em recomendar que a explicação econômica das entidades supraindividuais seja reduzida em relatos das decisões e ações dos indivíduos. Ao ressaltar o papel do indivíduo como explicação das relações sociais, ignora as especificidades culturais e contextuais do comportamento, e os padrões de uma sociedade em particular tendem a tornar-se a base para modelos gerais de comportamento. Há tentativa de explicar os fenômenos socioeconômicos em termos exclusivamente das pessoas, ou seja, a análise da ação humana em perspectiva dos agentes individuais, não de entidades coletivas (HODGSON, 1998).

Porém, ressalta Hodgson (2007) e Camic e Hodgson (2010), a concepção do individualismo metodológico não possui uma definição consistente ao longo da literatura e possui oscilações em seu emprego desde o seu surgimento. Uma distinção clara entre os usos dessa concepção é o emprego fechado, onde individualismo metodológico se refere a ideia de que as relações sociais são resumidas apenas às ações dos indivíduos e a visão mais aberta, que aborda outros elementos além das ações individuais, como as instituições, relações entre os indivíduos e as estruturas sociais, porém confusa quanto a sua delimitação.

Nos termos acima, o individualismo metodológico pode ter dois significados distintos: (i) os fenômenos sociais devem ser explicados inteiramente apenas em termos de indivíduos; ou (ii) fenômenos sociais devem ser explicados em termos de indivíduos somada a relação entre esses indivíduos. Para Hodgson (2007), enquanto o primeiro nunca foi

alcançado na prática, dado que a ideia de um indivíduo isolado e livre de todas as relações sociais é insustentável, o segundo, apesar de maior aplicabilidade, não é livre de críticas. Nessa última abordagem, as estruturas sociais são geralmente definidas como conjuntos de relações interativas entre indivíduos, que podem incluir posições sociais. Quando um indivíduo ocupa uma posição social, não apenas demonstra suas próprias qualidades, mas também adquire qualidades adicionais, relacionadas as posições sociais, oriundas das relações com os outros indivíduos. Novas propriedades podem surgir quando os indivíduos interagem, propriedades que não existiriam nos indivíduos enquanto isolados. Assim, os fenômenos sociais devem ser explicados em termos de indivíduos e estruturas sociais.

O que demonstra ser uma convergência entre os dois significados acima é que o individualismo metodológico, em última instância, se refere às ações individuais como elementos de explicação das relações sociais. O problema é que a visão mais abrangente (ii), que aborda não apenas a agência dos indivíduos, mas também leva em consideração as ações de grupos sociais ou as funções de instituições leva o conceito de individualismo metodológico em concordância com o coletivismo metodológico (HODGSON, 2004; 2007).

Por vezes, enquanto consideram que não há consenso sobre as interações humanas, a solução é deslocar a unidade de análise do indivíduo e da racionalidade individual para o nível coletivo. Enquanto que o individualismo metodológico ressalta o papel do indivíduo como explicação das relações sociais, o coletivismo metodológico coloca o coletivo como a chave para o entendimento do social. De acordo com a ideia do coletivismo, a sociedade é o maior nível de organização na ordem hierárquica. Durkheim (1974), elucida o entendimento do coletivismo metodológico, de modo que os fatos sociais são *sui generis*, e logo, não redutíveis aos indivíduos e suas ações. O termo principal utilizado pelo autor é o de fato social, que revela a existência de elementos exteriores que exercem coerção sobre os indivíduos. Para o autor cada indivíduo nasce dentro de uma sociedade com organização estável e o seu desenvolvimento individual é modelado por esta. Neste sentido, um indivíduo é apenas um elemento que compõe o todo, uma unidade integrante de um sistema maior.

O coletivismo metodológico enfatiza o predomínio do todo sobre o específico. As instituições sociais são responsáveis por regulamentar o comportamento dos indivíduos e agem de forma coercitiva, o que destaca o predomínio do geral sobre o específico. A forma ideal para compreender a vida social é partir do todo, dado que o todo é por natureza mais acessível e conhecido do que as partes individuais que o compõem. A ideia principal do

coletivismo metodológico é de que a explicação do comportamento humano está nas estruturas sociais. A sociedade afeta os indivíduos ao criar, através de modos comuns de agir, uma consciência coletiva que age como uma restrição moral ao comportamento. O comportamento de grupo é diferente do comportamento individual porque, da interação ou agregação de pessoas, surge essa consciência coletiva que tem uma realidade e uma existência independente e qualitativamente distinta daquela de seus membros individuais (DURKHEIM, 1974).

Apesar dos contrastes entre o individualismo e o coletivismo metodológicos, ambos têm em comum a concepção de ação e decisão realizada por indivíduos atomizados (GRANOVETTER, 1985). Na abordagem individualista, a atomização resulta na busca pelo autointeresse, enquanto na coletivista, como os padrões comportamentais são internalizados e as relações sociais são contínuas, há efeito secundário sobre o comportamento do indivíduo. Portanto, para esse último caso, não basta simplesmente afirmar que a sociedade ou o grupo cria uma consciência coletiva, é necessário saber como e porquê a mente do indivíduo realiza essa tarefa. Apesar de enfatizar a influência ativa da sociedade sobre os indivíduos, falha em explicar como os indivíduos influenciam ativamente as estruturas sociais. Em suma, ambas as abordagens são reducionistas, dado que restringem a complexidade dos fenômenos estudados de um modo inapropriado ou distorcido, enfraquecendo a possibilidade de descrição, explicação ou previsão de importantes fenômenos complexos (VERCELLI, 1994). Assim, processos da sociedade, instituições e indivíduos tendem a ser simplificados na Economia, diminuindo o realismo das entidades. O coletivismo metodológico, por tentar explicar as partes inteiramente em termos do todo, dado que algumas tentativas são feitas para explicar todos os fenômenos sociais apenas em termos de estruturas, instituições, cultura ou qualquer outra coisa, e o individualismo metodológico, ao tentar explicar todos os fenômenos em termos individuais.

As perspectivas do individualismo e coletivismo metodológico são muito restritas uma vez que as estruturas sociais influenciam os indivíduos e que os indivíduos também influenciam as estruturas sociais. Ambos elementos – indivíduos e estruturas sociais – são relevantes e precisam ser explicados em termos de suas influências mútuas. Sem o reconhecimento da centralidade do indivíduo não é possível compreender a evolução histórica dos sistemas políticos em termos de liberdade, direitos humanos, desenvolvimento do conhecimento e da ciência (DAVIS, 2003; 2008a). Por outro lado, apesar de o grupo estar de

alguma maneira contido na mente do membro individual, o comportamento do grupo é qualitativamente diferente do comportamento individual, influenciando o comportamento do indivíduo e tornando-o um ser social.

As ações dos indivíduos são psicológicas-sociais porque orientam as pessoas em relação a outras pessoas, eventos e objetos físicos. Sem outros indivíduos, ações individuais provavelmente não existiriam. No mínimo, dependem da linguagem, e a linguagem como um meio de comunicação entre os seres humanos não pode existir sem que existam outros seres humanos e estruturas sociais (HOGG & ABRAMS, 2006). Há uma visão mais ampla, do “indivíduo socialmente embebido” (*socially embedded individual*), que requer a análise de ambos os elementos de influências – indivíduos e estruturas sociais. Isto tem sido feito em conexão com a teoria de agência e estrutura, cuja premissa é que indivíduos e sociedades precisam ser explicados em termos de suas influências uns sobre os outros.

2.3 INDIVÍDUO SOCIALMENTE EMBEBIDO

O conceito de embebedimento (*embeddedness*), desenvolvido pelo filósofo Karl Polanyi (1886-1964), foi formulado inicialmente como uma crítica à teoria do indivíduo atomístico e argumentado que a ação econômica é embebida em instituições econômicas e não econômicas. Para Polanyi (1980 [1944]), a economia nas sociedades pré-industriais estava embebida em instituições sociais, religiosas e políticas, de modo que o comércio, o dinheiro e o mercado eram movidos por outros motivos além do lucro. Essas sociedades foram constituídas com base em valores e normas compartilhadas com raízes em laços sociais e culturais. Entretanto, nas sociedades modernas é o mercado de preços que determina toda a vida econômica, como descrita nas teorias econômicas tradicionais, em que a ação econômica não estava embebida nos elementos culturais e sociais da sociedade.²

Apesar de Polanyi ser o precursor do conceito de embebedimento, foi o sociólogo Mark Granovetter que estabeleceu influência ao abordar os argumentos de Polanyi sobre o embebedimento e as relações sociais. Granovetter (1985; 1990a) parte da ideia que o comportamento dos indivíduos é vinculado as relações interpessoais, de modo a evitar os

2 De acordo com Swedberg e Granovetter (1992, p. 10), a análise de Polanyi é muito simplificada: se aplicado a abordagem de redes sociais às sociedades que Polanyi analisou, é possível encontrar algum nível de embebedimento nas sociedades industriais e pré-industriais. “*There are some pre-industrial societies where people are as obsessed with making money as in the most capitalistic society (...). And if we look at capitalist societies, we find that economic action is not ‘disembedded,’ as Polanyi thought*”. Assim ao introduzir a análise de redes sociais, Granovetter (1985) contribui para solucionar a simplificação e limitação na teoria de Polanyi.

extremos de ausência ou completa socialização do comportamento humano. De acordo com Granovetter (1985; 1990a), o campo que estuda a base social da vida econômica é dominado por duas falácias: (i) a concepção sobre-socializada (*oversocialized*) da ação humana na sociologia ou o coletivismo metodológico – a ideia de que as pessoas seguem automaticamente normas, costumes ou hábitos amplamente aceitos em sua vida cotidiana, garantindo a ordem social; e (ii) a concepção subsocializada (*undersocialized*) da economia clássica e neoclássica ou individualismo metodológico, que veem os indivíduos como átomos, cujo comportamento pode ser influenciado pelo resultado agregado do comportamento de outros, mas não por suas relações entre si.

Granovetter (2002) critica a visão reducionista da concepção subsocializada por ser teoricamente incompleta: qualquer interação humana que limita a explicação a interesses individuais exclui aspectos importantes das relações que caracterizam as ações econômicas e não-econômicas, como confiança, cooperação e poder. De acordo com Granovetter (2002, p. 360), *“Trust and power drive a wedge between interests and action. And this happens in part because norms and identities result from and structure interaction in cognitive and emotional ways that escape reduction to self-interest, and indeed are key in actors’ definitions of what their interests are”*.

Granovetter (1985) também critica a concepção sobre-socializada, de como a sociedade influencia o comportamento individual, ao defini-la como “mecânica”. Uma vez que é conhecida a classe social do indivíduo, todo o comportamento é automático, dado que eles são bem socializados. A influência social nesta concepção é uma força externa que não produz nenhum efeito posterior e está contida anteriormente dentro da cabeça de cada indivíduo. Esta influência social *“(...) like the deists’ God, sets things in motion and has no further effects – a force that insinuates itself into the minds and bodies of individuals (...), altering their way of making decisions”* (GRANOVETTER, 1985, p. 486).

Apesar da controvérsia aparente entre essas abordagens, para Granovetter (1990a; 1990b; 1992; 2017) ambas descrevem indivíduos que não são afetados por nenhum relacionamento social em andamento. *“(...) the oversocialized approach has in common with the undersocialized a conception of action uninfluenced by peoples’ existing social relations”* (GRANOVETTER, 1992, p. 6). Embora essa afirmação seja mais clara para a abordagem do indivíduo subsocializado, também está de acordo com a visão sobre-socializada, dado que os

indivíduos internalizam normas e valores predominantes, se tornando alheios à vida social em que estão inseridos.

Em *Threshold models of collective behavior*, Granovetter (1978) já argumentava que conhecer somente as preferências, normas e crenças dos participantes no comportamento coletivo, fornece uma condição necessária, mas não suficiente, para a explicação dos fenômenos econômicos. É necessário construir um modelo que explique de forma integrada as estruturas sociais e os indivíduos. O modelo ideal considera a interação e a influência causal entre indivíduo e coletivo. *“The challenge for the new century is to build theory for the more general case, where contexts, structures and individual actions interact and change together. The world has not stood still, and theory has a lot of catching up to do”* (GRANOVETTER, 2002, p. 54).

Granovetter (1985) adota uma perspectiva teórica intermediária: há uma influência mútua entre os atores sociais e as instituições e/ou estruturas. O autor pretende excluir abordagens “sobre-socializadas”, nas quais os indivíduos são determinados apenas pela cultura e pelas instituições, e as abordagens “subsocalizadas”, nas quais os indivíduos não são influenciados pela cultura e pelas instituições. Diante disso, a ação dos atores sociais é condicionada pelo pertencimento a redes de relações interpessoais.

Granovetter (1985; 2002) afirma que o comportamento econômico é uma ação social e que além dos objetivos econômicos, os indivíduos buscam objetivos sociais. O comportamento e as instituições são elementos indissociáveis e afetados pelas relações sociais. Este fenômeno é denominado por Granovetter (1985, p. 481-482) de embebedimento, de modo que *“(...) the argument that the behavior and institutions to be analyzed are so constrained by ongoing social relations that to construe them as independent is a grievous misunderstanding”*. Os indivíduos não se comportam de maneira autônoma e sua tomada de decisão está diretamente embebida nas relações sociais. Os indivíduos socialmente embebidos não são átomos isolados fora de um contexto social e nem aderem sem deliberação a categorias sociais pré-definidas.

Enraizada na concepção de embebedimento de Granovetter (1985) está a ideia que a ação econômica é socialmente construída pelas redes sociais (*networks*), que assume que as relações sociais são um subproduto da sociabilidade e, portanto, são consideradas resultantes apenas em parte das escolhas individuais: *“By ‘embeddedness’ I mean that economic action,*

outcomes, and institutions are affected by actors' personal relations, and by the structure of the overall network of relations" (GRANOVETTER, 1990b, p. 98).

A rede social é definida como “(...) *a regular set of contacts or similar social connections among individuals or groups*” (SWEDBERG & GRANOVETTER, 1992, p. 9). É um dos muitos conjuntos de relações sociais de um conteúdo específico – comunicação, poder, afeto ou relações de troca – que ligam os indivíduos dentro de uma estrutura social maior. Estas redes sociais constituem o nível meso – entre o nível micro (ação individual) e o nível macro (instituições sociais) - que contribui para anular os extremos teóricos da “sub” e “sobre” socialização.

2.3.1 Redes sociais (*networks*)

A definição de redes sociais surge a partir da relação entre estruturas econômicas e elementos sociológicos. Toda estrutura econômica pode ser construída com base em três suposições sociológicas (GRANOVETTER, 1992): (i) a busca de objetivos econômicos é acompanhada por fatores não-econômicos, como sociabilidade, aprovação, *status* e poder. Esta inter-relação entre fatores é o “embebimento social” da economia, que demonstra o quanto a ação econômica está vinculada ou depende de ações e de instituições não-econômicas; (ii) as instituições econômicas não surgem automaticamente por forças externas e são socialmente construídas; e (iii) a ação econômica é situada socialmente e não pode ser explicada apenas individualmente, ou seja, está embebida em redes de relações sociais (GRANOVETTER, 1985; 2005).

A análise de rede explora a premissa de que toda a vida econômica e social complexa tem raízes socioeconômicas. Para Granovetter (1990a, p. 14; 2017), nenhuma parte da vida social pode ser satisfatoriamente analisada sem estar embebida em redes de relações sociais:

(...) all economic activity is in fact embedded in complex, ongoing networks of social and economic relationships, and the trust that makes such activity possible, but also the malfeasance that can bring it to a halt, can only be explained by a close analysis of how people function in such networks.

A ação de um indivíduo dentro da rede é socialmente embebida, pois é expressa em termos da interação com outras pessoas e, portanto, não realizada por indivíduos atomizados. O indivíduo também é influenciado pelos espaços sociais constituídos de redes e tendências institucionais, culturais e históricas, como a classe social, educação, ocupação, posição social

e seu *background*. A análise de redes também pode determinar se os indivíduos têm um senso de pertencimento a comunidade onde vivem. A abordagem das redes sociais é uma síntese para evitar a abordagem subsocializada e sobre-socializada, pois o comportamento individual e do grupo não devem ser entendidos independentemente um do outro (GRANOVETTER, 1976; 1978; 1985; BÖGENHOLD, 2018).

Diferentes arranjos de redes sociais fornecem diferentes oportunidades para os indivíduos se comunicarem, para receber informações e para criar diferentes estruturas de capital cultural.³ A teoria das redes sociais representa uma estrutura social que mostra os indivíduos como pontos e a relação entre eles como linhas de conexão. Esta estrutura pode ser analisada através de alguns indivíduos arbitrários – chamado de Ego – inseridos nas redes.⁴ O ego terá uma coleção de indivíduos mais próximos, conectados uns com os outros, e uma coleção de indivíduos com menor grau de proximidade, poucos dos quais se conhecem entre si. No entanto, cada um desses indivíduos menos próximos também terá indivíduos mais próximos e, portanto, também está embebido em uma rede social, mas diferente da rede do ego (GRANOVETTER, 1983).⁵

A Figura 1 retrata a estrutura das redes sociais, em que cada ponto representa um indivíduo e a conexão existente entre indivíduos é chamada de laço. Os indivíduos que são menos próximos entre si são ligados por laços fracos e são menos propensos a estarem socialmente ligados uns com os outros do que os indivíduos com maior proximidade, que são ligados por laços fortes. Um conjunto composto por um indivíduo e seus pares menos próximos compreende uma rede de baixa densidade, ou seja, uma rede em que muitas das possíveis linhas de conexão entre os indivíduos está ausente. Um outro conjunto com o mesmo indivíduo e seus amigos mais próximos será uma rede de alta densidade, em que há muitas linhas relacionais (GRANOVETTER, 1983).

3 Capital cultural é definido por Trigg (2001) como o estoque de conhecimento sobre os produtos artísticos e intelectuais que são aprendidos por meio da formação educacional e da educação social.

4 A unidade de análise da rede social não precisa ser necessariamente uma pessoa individual, pode ser um grupo, uma organização, uma sociedade ou qualquer unidade que esteja conectada a uma rede (Swedberg & Granovetter, 1992).

5 Granovetter (1983) utiliza os termos *acquaintances* (conhecidos) para se referir as relações que envolvem laços fracos e *close friends* (amigos próximos) para abordar os laços fortes. Para esta tese, esses termos foram substituídos por níveis de distância e proximidade.

FIGURA 1 - DIAGRAMA DAS REDES SOCIAIS DE MARK GRANOVETTER



Fonte: elaboração própria.

Granovetter (1973) exemplifica o exposto acima ao apontar os aspectos da estrutura das redes de laços – e não as variações na cultura e na personalidade individual como indicam parte da literatura – a causa das diferentes organizações que ocorrem em comunidades: enquanto algumas comunidades se organizam com facilidade e são eficientes em alcançar um objetivo, outras não são capazes de se organizar, apesar de ameaças a existência da comunidade. A organização comunitária é inibida em comunidades que são fragmentadas em grupos pequenos, onde cada membro possui laços fortes apenas com as pessoas que pertencem ao mesmo grupo.

A força dos laços é medida através da combinação de quatro fatores: (i) quantidade de tempo; (ii) intensidade emocional; (iii) intimidade, definida como confiança mútua; (iv) e reciprocidade. O conjunto desses fatores, embora independentes um do outro, são altamente inter-relacionados. Por exemplo, considerando dois indivíduos A e B e o conjunto $S = C, D, E, \dots$, de todos os indivíduos que possuem laços com A ou B ou com A e B simultaneamente. A hipótese que permite verificar os laços com estruturas maiores da rede social, é que quanto mais forte o laço entre A e B, maior a proporção de indivíduos em S a quem ambos estarão ligados por um laço forte ou fraco. Quanto mais forte o laço que conecta dois indivíduos, mais semelhantes eles são, de várias e diferentes maneiras (GRANOVETTER, 1973).

A maioria dos modelos de redes sociais enfatiza os laços fortes, limitando-se a grupos pequenos e bem definidos. Para Granovetter (1973; 1983), a experiência pessoal dos indivíduos também está ligada a aspectos da estrutura social em larga escala. A ligação entre os níveis micro – indivíduo – e macro – instituições – mostra que os laços fracos são

importantes na integração dos indivíduos à comunidade, enquanto que os laços fortes, que criam coesão local, levam a fragmentação. Assim, os laços fracos são a base da integração no nível macro, enquanto que os laços fortes são a base do nível micro. As relações mais próximas tendem a ser confinadas em círculos sociais pequenos e fechados, fragmentando a sociedade em grupos pequenos, enquanto que a integração entre grupos depende dos laços fracos dos indivíduos, que vão além dos círculos íntimos. A socialização entre os que são menos próximos ocorre apenas através de estreitos laços de amizades, enquanto que outras relações, como a admiração por alguém, podem ser fontes de socialização mais importante do que amizades próximas.

A medida que os grupos aumentam de tamanho, o fato de nem todos os membros do grupo terem relações sociais torna-se uma questão de foco teórico. A força nos laços fracos está na análise de segmentos da estrutura social que não são facilmente definidos em termos de grupos primários e é por meio dos processos em redes interpessoais que as interações em pequena escala se tornam padrões de larga escala, e estes retroalimentam grupos pequenos. É mais provável que os laços fracos vinculem membros de diferentes grupos pequenos do que os laços fortes, que tendem a se concentrar dentro de grupos particulares (GRANOVETTER, 1973; 1976). Para Granovetter (1983, p. 203), os laços fracos “(...) *are actually vital for an individual's integration into modern society*”.

O efeito dos laços fracos é a homogeneização, dada a capacidade desses laços em chegar a outros grupos com ideias e informações diferentes do grupo original. Assim, enquanto laços fortes criam redes fechadas, os laços fracos permitem acesso a outros círculos sociais além da rede direta do próprio indivíduo. A força dos laços fracos está na extensão da difusão da informação em estruturas sociais de grande escala, dado que se as pessoas mais próximas (laços fortes) de um indivíduo se conhecem, formam um grupo intimamente unido (laços fracos). Embora a maioria dos laços fracos contêm informações de pouca importância, o ponto central na análise de Granovetter (2005), é que os laços fracos desempenham o papel de transmitir informações únicas através de segmentos de redes sociais que de outra forma seriam desconectados. Os laços fracos, portanto, difundem informações, que atingem um número maior de pessoas e atravessa uma maior distância social.⁶

⁶ Por exemplo, se alguém conta um boato a todos os seus amigos mais próximos, e estes fazem o mesmo com os seus amigos, muitos ouvirão o rumor mais de uma vez, já que os que são ligados por laços fortes tendem a compartilhar amigos em comum (GRANOVETTER, 1973; 1983).

Os laços fortes também são relevantes, pois envolvem os amigos mais próximos e podem construir grandes redes de contatos. Em redes sociais mais densas, as ideias compartilhadas e normas sobre a maneira correta de se comportar são mais claras, seguras e fáceis de se reforçar. Na perspectiva de Granovetter (2005, p. 34) “(...) *greater density makes ideas about proper behavior more likely to be encountered repeatedly, discussed and fixed; it also renders deviance from resulting norms harder to hide and, thus, more likely to be punished*”. Porém, indivíduos com poucos laços fracos serão privados de informações de partes distantes do sistema social e serão limitados à informações exclusivas dos seus amigos mais próximos.

Outra vantagem dos laços fracos é que eles são muito mais propensos a serem pontes do que os laços fortes. Em uma rede social, uma ponte constitui um laço que fornece o único caminho entre dois indivíduos ou grupos de indivíduos. O laço fraco entre o ego e seu conhecimento, torna-se não apenas um laço trivial de conhecimento, mas uma ponte entre os dois grupos de amigos próximos. Ou seja, essas estruturas sociais não estariam conectadas uma a outra, se não fosse pela existência de laços fracos (GRANOVETTER, 1973; 1983).

Because our close friends tend to move in the same circles that we do, the information they receive overlaps considerably with what we already know. Acquaintances, by contrast, know people that we do not and, thus, receive more novel information. This outcome arises in part because our acquaintances are typically less similar to us than close friends, and in part because they spend less time with us. Moving in different circles from ours, they connect us to a wider world (GRANOVETTER, 2005, p. 34)

A análise de redes sociais está na vanguarda do desenvolvimento recente da ciência social interdisciplinar. Uma ampla gama de fenômenos sociais é analisada em termos das estruturas de redes sociais como a maneira pela qual as pessoas em uma organização trocam conhecimento. Apesar da ênfase concedida as redes sociais, a análise do embebimento não se limita a este elemento. Beckert (2003, p. 769), por exemplo, define o conceito de embebimento como “(...) *to the social, cultural, political, and cognitive structuration of decisions in economic contexts. It points to the indissoluble connection of the actor with his or her social surrounding*”. O próprio Granovetter (2017) reconhece que o embebimento também pode incluir influências políticas, culturais, religiosas e institucionais.

Uma maneira diferente de pensar sobre as relações sociais que ocorrem na análise do embebimento é considerar a ideia de que as pessoas agem de certas maneiras por causa de suas concepções sobre quem são, que tipo de pessoa querem ser e que tipo de obrigações têm

com outros indivíduos e grupos. Breiger (1974), reconhece que as relações sociais que conectam o indivíduo à sociedade podem ser divididas em redes de laços interpessoais e redes de laços intergrupais, em que há o sentimento de pertencimento e/ou associação a grupos sociais. Tais argumentos se enquadram no conceito de identidade. Essa compreensão trata as conexões dos indivíduos com os outros como conexões que eles têm aos grupos sociais, ligando suas localizações nas redes sociais a membros de diferentes grupos sociais.

Apesar de resumir diversas perspectivas a respeito da concepção do indivíduo socialmente embebido, em que todas empregam a teoria de agência-estrutura, enfatizando os indivíduos como seres reflexivos, na visão de Davis (2008b), o indivíduo insere-se em relações sociais por meio da formação de identidades.⁷ A seção abaixo mostra como os indivíduos são socialmente embebidos em termos da interação em redes de relações sociais em conexão com a formação de identidades sociais.

2.3.2 Identidades

De acordo com Davis (2011), o estudo de identidades na economia está em fase de transição, contribuindo para desconsiderar o indivíduo como ser autônomo e considerar maior relevância para as relações sociais. As identidades envolvem uma discussão mais ampla sobre indivíduos e comportamento, e para chegar a um conceito adequado, Davis (2009) descreve as identidades como um complexo que é caracterizado por aspectos pessoais e individuais, que juntos formam as identidades sociais.

A identidade pessoal refere-se à primeira pessoa do singular (EU), leva em consideração os aspectos particulares de cada indivíduo, de um ponto de vista único e com origem determinada, oriundas da reflexão pessoal do indivíduo e construída pelos próprios indivíduos (DAVIS, 2009). Para Tajfel (1982), a identidade pessoal está relacionada com o processo de categorização – como os indivíduos categorizam objetos, experiências e outras pessoas – na qual o indivíduo realiza a autoidentificação, caracterizando a si mesmo. O

⁷ Seis contribuições são resumidas por Davis (2008b): (i) Socioeconomia – pessoas são indivíduos sociais embebidos em redes de relações sociais constitutivas; (ii) Institucionalista – há dependência das instituições sobre os indivíduos e dependência dos indivíduos pelas instituições; (iii) Realismo-Crítico – a estrutura social depende da agência humana, dado que é transformada através da mudança de práticas humanas que, por sua vez, podem ser afetadas pela constante mudança da sociedade; (iv) Feminista – enfatiza a construção social do indivíduo em termos de identidades sociais, como gênero, raça, nacionalidade, etc; (v) Intersubjetivista – a ação individual depende do que os outros agentes econômicos pensam, especialmente em termos de cooperação e competição; e (vi) Expressivista – os indivíduos refletem e julgam sua relação com os outros indivíduos, em termos de identificação e empatia.

resultado desse processo de autocategorização é uma acentuação das semelhanças e diferenças entre o “eu” e os outros; a autopercepção e a autodefinição se tornam uma representação do próprio indivíduo em termos das características definidoras do grupo – como atitudes, crenças e valores, reações efetivas, emoções e linguagem. Assim, a identidade pessoal contém identificações que surgem internamente do indivíduo: são auto-descrições e autocategorias pessoais que geralmente denotam atributos específicos do indivíduo em termos das diferenças individuais com outras pessoas.

Essas autoconcepções e autocategorizações são compreendidas como autobiografias narrativas da história de vida do indivíduo. O que caracteriza uma pessoa com um ser humano distinto, com uma personalidade distintiva, são os fatos que ocupam um lugar significativo na vida da pessoa, como experiências, ancestralidade e relações comunitárias, adquirindo significado como uma história interconectada. É diferente de agir de acordo com código moral, embora também possa estar envolvido. Está mais relacionado a agir de maneiras que reflitam a pessoa ou o tipo de pessoa que se decida ser. A identidade é moldada a partir de uma fusão de experiência e memórias vividas, uma espécie de narrativa contínua do passado que se estende a cada nova experiência (AGUIAR *et al.*, 2010; JUILLE & JULLIEN, 2017).

De acordo com Davis (2003), o poder de agência é a chave para compreender a identidade pessoal. A agência é a capacidade de criar ações e de influenciar o mundo por meio de ações. Os indivíduos podem se considerar agentes, pensadores dos próprios pensamentos e criadores de ações. Como agentes, os indivíduos se veem livres e responsáveis, como autores das escolhas e líderes das próprias vidas. Através do poder de agência, a relação com as ações e escolhas se torna autoral: a partir disso, os indivíduos veem suas ações e escolhas partindo internamente deles. Quando pensam sobre o modo como as próprias vidas são importantes e nas experiências que viveram, pensam neles mesmos como seres únicos.

A identidade pessoal dos indivíduos, ao contrário das identidades individuais, que são determinadas socialmente por outros, é determinada individualmente, embora sob a influência das concepções sociais de suas identidades individuais (DAVIS, 2009). Por sua vez, a identidade individual refere-se à terceira pessoa do singular (ELE), em que os indivíduos falam de muitas perspectivas ou de muitas concepções sociais de identidade, surge de muitos locais e não de um ponto de vista único como a identidade pessoal e é oriunda das reflexões dos outros indivíduos (identificação com os outros). A identidade individual é construída

socialmente, por diferentes membros de grupos e a identidade pessoal faz parte da individual (DAVIS, 2009).

Para Davis (2009) os diferentes conceitos de identidade individual que são encontrados na sociedade são estados atribuídos aos indivíduos por outros indivíduos como objetos que são caracterizados de alguma forma (identificadores ou registros de identificação).⁸ Como há na identidade individual concepções sociais, as caracterizações dos indivíduos são produto de sistemas sociais que mudam lentamente e, portanto, as identidades individuais tendem também a ter mudança lenta.

Para Hogg & Abrams (2006), a relação entre a identidade pessoal e individual está na categorização de pessoas ou na categorização social que estão relacionadas com a autorreferência do indivíduo. Categorizar outros indivíduos têm implicações diretas sobre os próprios indivíduos: as pessoas tendem a classificar os outros com base em suas semelhanças e diferenças, pois percebem os outros como membros da mesma categoria do *self* (membros do grupo) ou como membros de uma categoria diferente do *self* (membros de outros grupos).

Apesar da relação entre a identidade pessoal e individual, Davis (2009) identifica quatro pontos de diferença entre essas identidades: (i) as concepções de identidade pessoal e individual podem entrar em conflito; (ii) as concepções de identidade individual são mais estáveis do que a identidade pessoal, que é mais passível de mudanças; (iii) as concepções de identidade individual tendem a incorporar algumas características das identidades pessoais; e (iv) mesmo as identidades individuais incorporando as identidades pessoais, estas não devem ser reduzidas a identidade individual, ou seja, identidades individuais e pessoais não são iguais.

A identidade pessoal (EU) e a identidade individual (ELE) formam a identidade social (NÓS), que é entendida como sendo uma questão de indivíduos se identificarem com os outros membros do grupo e com outros indivíduos (DAVIS, 2009).⁹ Apesar da importância

8 Como exemplo de identidade individual, o autor cita os registros de identificação dos eleitores para evitar o voto duplo, os registros de saúde para aplicação de terapias de saúde consistentes, registros de desempenho educacional para determinar a formação e o emprego do indivíduo, sistema de pensão para equilibrar as contribuições e os rendimentos de aposentadoria, notações de crédito para avaliação das finanças pessoais e identificações biométricas para diversos usos. Nas palavras de Davis (2009, p. 89): “[e]ach of these individual identity systems occupies distinct (although sometimes overlapping) social spaces, while their different rationales preclude their respective conceptions of individual identity from being reduced to one another”.

9 Davis (2010) resgata três tentativas de abordar a identidade social, porém sem exatamente utilizar o termo “identidade”: o Teorema da impossibilidade de Arrow, o Teorema do observador imparcial de Harsanyi da ética social e o indivíduo representativo de Lucas na análise macroeconômica. Por outro lado, para o autor, o modelo neoclássico de Akerlof e Kranton, a abordagem do *commitment* de Sen e a análise de complexidade de Kirman *et al.* são abordagens contemporâneas que consideram as identidades sociais de diferentes formas.

das identidades pessoal e individual, é na formação das identidades sociais que Davis (2003; 2014) entende a construção do indivíduo socialmente embebido. O *self*, isto é, a autorreferência do indivíduo, não é um átomo isolado, mas é sujeito a ação humana por meio da interação dinâmica e da identificação dos indivíduos com os outros. Nesse sentido, Davis (2014) relaciona o embebedimento social dos indivíduos com características sociais associadas as identidades sociais.

2.3.2.1 Identidade social

Um aspecto importante da interação dos indivíduos envolve a identidade social. A abordagem da identidade social repousa sobre suposições relativas à natureza dos indivíduos e da sociedade e sua inter-relação, sustentando que a sociedade compreende categorias sociais que mantêm relações de poder e *status* entre si. Categorias sociais referem-se à divisão dos indivíduos com base em grupos sociais, como nacionalidade (brasileira/argentina), raça (árabe/judeu), classe (trabalhador/capitalista), ocupação (advogado/economista), sexo (homem/mulher), religião (católico/hindu); enquanto que relações de poder e *status* referem-se ao fato de que algumas categorias sociais têm maior prestígio do que outras (HOGG & ABRAMS, 2006).

O conceito de identidade social possui dois significados distintos. O primeiro é compatível com a ideia de Aristóteles: o indivíduo possui um conjunto único de características associadas com “ser” alguma coisa. A identidade social é entendida como algo que o indivíduo possui como característica, como ser alto em estatura, ser residente em algum lugar, pertencer a um grupo relacionado com gênero, nacionalidade, religião ou ocupação (DAVIS, 2010). O segundo conceito refere-se a algo que é resultado de alguma atividade, como o indivíduo se identificar com um grupo social. Se este conceito for aceito, a identificação com os outros elimina a individualidade; o indivíduo deixa de ser distinto (separado) para ser parte de um grupo social. Davis (2010) afirma que como alternativa a este conceito restritivo, há uma visão mais moderada da ideia de identificação que pode manter a individualidade, mas permite também que esta independência seja influenciada pela identificação social.

O conceito de identidade social, utilizado por Davis (2010), se refere a esta visão moderada, que permite ao indivíduo se identificar com os outros e ainda permanecer um indivíduo distinto dos demais. Davis (2015) não considera os extremos individuais e sociais, e

entende que não é possível isolar os indivíduos de um contexto social: os indivíduos não são átomos isolados de um grupo, dado que atuam como representantes de diferentes grupos sociais: *“Individuals are first and foremost members of social groups and their identification with those groups causes their behaviour to reflect the interests of those social groups”* (DAVIS, 2015, p. 1215-1216).

Os indivíduos pertencem a múltiplas categorias sociais, de modo que qualquer indivíduo é simultaneamente membro de muitas categorias sociais diferentes, mas é improvável que seja membro de categorias mutuamente exclusivas. Por possuírem um repertório de muitas identidades diferentes para serem utilizadas, não é possível que as experiências de vida de duas pessoas possam ser idênticas e é inevitável que todo indivíduo tenha seu próprio repertório, único e distinto. É assim que Davis (2010; 2015) explica a singularidade de cada ser humano individual, dado que cada indivíduo é colocado na estrutura social e é, portanto, único.

Para retratar a importância das identidades sociais, Davis (2009) aborda o trabalho de Clark (1997) dos andaimes sócio institucionais. Clark (1997 apud DAVIS, 2009) discorre sobre a inteligência artificial e a teoria de redes neurais para compreender como os agentes humanos interagem nos ambientes. Para o autor, os cérebros humanos são muito bons em algumas atividades, como o reconhecimento de padrões, mas, por outro lado, não são muitos bons em outras atividades, como em cálculos matemáticos complexos. O argumento de Clark (1997 apud DAVIS, 2009) é que o cérebro humano é limitado em certas atividades, de forma que as funções cognitivas humanas mais fracas são transferidas para dispositivos externos (andaimes) a fim de aumentar a eficiência.

Os andaimes sócio institucionais são estruturas externas que apoiam a cognição interna do indivíduo, ou seja, as instituições sociais criam andaimes para diferentes atividades do indivíduo que não podem ser realizadas muito bem pelo cérebro humano em ambientes institucionais. Davis (2009) argumenta que os andaimes sócio institucionais não são puramente externos aos indivíduos, que de certa forma, foram responsáveis por criá-los e influenciá-los, modificando e analisando a importância que os andaimes possuem para a facilitação das atividades humanas. A ênfase de Davis (2009) é que há uma relação interativa entre andaimes e indivíduos, ou seja, os andaimes sócio institucionais modificam as atividades humanas e são influenciados pelos indivíduos. Nas palavras de Davis (2009, p. 91)

“[t]his close interactive relationship thus effectively embodies human activities in social structures”.

Para Davis (2009), os andaimes sócio institucionais devem ser interpretados como identidades sociais, que criam identidades individuais, além de operarem como dispositivos que modificam e formam as identidades pessoais. Como a identidade pessoal dos indivíduos reflete no mínimo o conteúdo de diferentes sociedades, as identidades individuais são parâmetros para a identidade pessoal. A ideia de Clark (1997 apud Davis, 2009) é que os indivíduos têm exteriorizado diferentes funções cognitivas, das quais o cérebro humano não é tão bom, com o intuito de melhorar as atividades. As diferentes concepções de identidade individual são exteriorizações de identidades pessoais que são mais bem desenvolvidas através de processos sociais. Como exemplo, Davis (2009) cita os registros de desempenho educacional, isto é, o boletim. O desenvolvimento pessoal é de suma importância para o indivíduo baseado na sua própria identidade pessoal, então, os andaimes são construídos a partir da construção social das estruturas que são utilizadas para organizar e formular o desenvolvimento pessoal.

Em termos de comportamento humano, a teoria da identidade social é baseada na ideia de que a participação em grupos sociais e a identificação com outros indivíduos é um determinante importante do comportamento: os indivíduos alteram o comportamento em direção a outros indivíduos conforme as características presentes nos membros do grupo social a qual o indivíduo se identifica. Como membros de grupos, os indivíduos têm um *status* de objeto que é criado pelos outros na manipulação da identidade pessoal. Porém, os indivíduos estão envolvidos em explicar a si mesmos quando suas ações os colocam em grupos sociais, de forma que o grupo pode ter mais peso que o indivíduo e determinar normas de aceitação ou rejeição, de solidariedade e competência que nem sempre devem ser associadas ao comportamento unicamente interno do indivíduo. O grupo está inserido no indivíduo e os processos psicológicos responsáveis por isso também são responsáveis pela forma que o comportamento do grupo toma (BERGER E LUCKMANN, 1971 APUD HOGG & ABRAMS, 2006).

Apesar de permanecer distinto dos demais, em algumas condições, a identidade social é mais saliente do que a identidade pessoal, alterando o comportamento do indivíduo. A identificação com o grupo ao qual se pertence diminui a propensão de se engajar em comportamento não-cooperativo e o comportamento passa a ser engajado no grupo, ocorrendo

mesmo sem expectativa de reciprocidade futura, recompensas, punições atuais ou consequências de reputação. As pessoas sentem uma obrigação com o grupo que se desenvolve a partir da identificação com o grupo e com seus valores. Essa identificação molda seu comportamento, levando a cooperação, que é diferente da baseada nas expectativas sobre o comportamento dos outros.

Para Turner (1999), em situações onde a identidade social se torna relativamente mais saliente do que a identidade pessoal, os indivíduos se veem menos como pessoas individuais diferentes e mais como representantes semelhantes e prototípicos de sua categoria em grupo. Há uma despersonalização da autorreferência do indivíduo – uma redefinição cognitiva do *self* – de atributos únicos e diferenças individuais para membros de categorias sociais compartilhadas e estereótipos associados. Esse é o processo que transforma o indivíduo em comportamento coletivo a medida em que as pessoas percebem e agem em termos de uma concepção coletiva e compartilhada do *self*: a presença da identidade social reinstala o grupo como uma realidade psicológica e não meramente um rótulo conveniente para descrever o resultado dos processos interpessoais e relações.

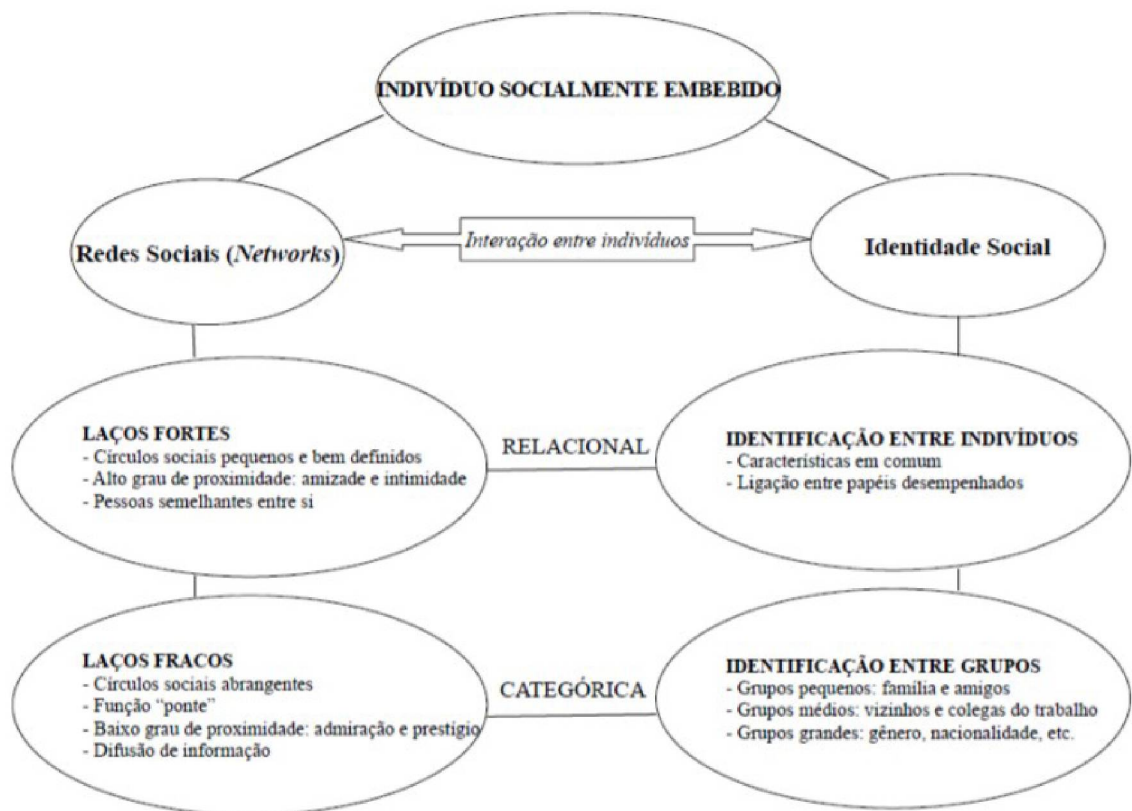
Entre as características das identidades sociais, Davis (2010) enfatiza que a identidade social não deve apenas ser compreendida no sentido de os indivíduos se identificarem com os outros em grupos sociais, mas também que esta identificação ocorre simplesmente com os outros indivíduos, sem relação com grupos especificamente. A identidade social pode abranger diferentes níveis: com grandes grupos sociais, como se identificar com outras pessoas por sexo ou religião, com grupos sociais de dimensão intermediária, como no local de trabalho ou vizinhança, e com pequenos grupos sociais, como amigos ou família. Além disso, uma característica relevante das identidades sociais é que esta pode ser interpretada como os próprios indivíduos se identificando com os outros ou eles serem identificados com os outros por terceiros.

As identidades sociais podem ser subdivididas com base em categorias e relações. As identidades sociais categóricas dizem respeito a grupos que possuem características em comum, enquanto que as identidades relacionais derivam das relações interpessoais com outros indivíduos. Enquanto as identidades relacionais indicam os papéis sociais nos quais os indivíduos se relacionam, as identidades categóricas são formadas quando as pessoas se veem vinculadas a muitas pessoas, com contato face a face ou não, pois se veem compartilhando alguma característica ou causa em comum, apesar das demais diferenças. A identidade é

relacional porque depende da posição em que o indivíduo está inserido no grupo e é categórica porque indica o compartilhamento de características entre pessoas (DAVIS, 2014; 2015).

A Figura 2 esquematiza os elementos que compõem a concepção de indivíduo socialmente embebido, que estão associados a princípios que enfatizam as relações entre as pessoas.

FIGURA 2 - ESQUEMA ANALÍTICO DO INDIVÍDUO SOCIALMENTE EMBEBIDO



Fonte: elaboração própria.

A abordagem de Granovetter (1985) mostra as pessoas como indivíduos sociais que estão inseridas em uma rede de relações sociais, conectadas através de laços fortes e laços fracos. Nos elos fortes há um sentimento de pertencimento que não se estende além dos grupos, caracterizados por alto grau de influência e proximidade. Os laços fracos, por sua vez, rompem as fronteiras dos grupos, conectando indivíduos além das fronteiras grupais e contribuindo para o espalhamento das informações intergrupos. Os indivíduos conectados por

elos fracos mantém relações de baixa proximidade e que não exige interações a serem mantidas: é uma conexão mais fluída e menos conectada, em que não há intimidade e não exige contato próximo. Na concepção de Davis (2003; 2011), o embebedimento do indivíduo na sociedade ocorre por meio das identidades sociais e os indivíduos podem se identificar tanto com grupos sociais, através das diferentes etnias, religiões, nacionalidade, etc., ou simplesmente com outros indivíduos, como amigos, familiares, vizinhos, etc.

A inter-relação entre as redes sociais e as identidades sociais ocorre, segundo Davis (2014), através da subdivisão das identidades sociais entre categorias e relações. As identidades relacionais tendem a ocorrer em grupos heterogêneos e a base para a relação consiste nas diferentes características dos indivíduos. Nas palavras de Davis (2014, p. 4), “[t]hough members can be similar in many respects, how their differences are networked is what allows them to cooperate”. Por outro lado, as identidades categóricas surgem em grupos homogêneos, em que a base da relação consiste em alguma(s) característica(s) que liga(m) indivíduos em diferentes locais da rede social, muitas vezes distantes umas das outras. Apesar desta divisão, há interdependência entre os tipos de identidades sociais: os grupos interferem na formação dos papéis sociais, que estão inseridas nas identidades relacionais e estas influenciam a delimitação das identidades categóricas (DAVIS, 2015).

As presentes abordagens apresentadas aqui – redes sociais (*networks*) e identidades sociais – destacam o embebedimento social dos indivíduos, em oposição as abordagens reducionistas do individualismo e coletivismo metodológico, que não consideram a influência da interação humana e escolha do indivíduo em fazer parte de uma comunidade, respectivamente. A próxima seção adapta a teoria das redes sociais e das identidades para abordar o embebedimento social dos economistas em comunidades científicas, caracterizando a estrutura dos laços e das identificações sociais entre eles.

2.4 EMBEBIMENTO SOCIAL DOS ECONOMISTAS

Esta seção propõe mostrar que através da inserção em redes sociais e da formação de identidades sociais, os economistas são socialmente embebedos em comunidades científicas. De acordo com Kuhn (1977), embora a ciência seja desenvolvida por indivíduos, o conhecimento científico é resultado intrinsecamente indissociável de grupos e do relacionamento entre cientistas. O que se pretende mostrar nesta seção é que apesar de cada economista – concebido como ego – ser um organismo biológico individual, localizado

singularmente no tempo e espaço, também está socialmente embebido em uma comunidade científica e acadêmica.

O economista se desenvolve dentro de comunidades científicas e sua perspectiva é moldada por outros economistas e pela cultura de grupos. Oriundo de diferentes partes do mundo e com suas próprias histórias, quando inserido em comunidades científicas, o economista transforma seu comportamento para se adaptar as perspectivas teórico-metodológicas dessas comunidades, assumindo uma identidade de grupo e atribuindo a si próprio características e objetivos pertencentes a um grupo e/ou outro economista.

Para compreender o processo de embeбimento social do economista, é importante considerar que embora haja influência entre os membros da comunidade científica, o economista toma conscientemente decisões sobre a estrutura e a composição dos seus relacionamentos sociais – o que exclui a concepção subsocializada, que limita a análise a elementos individuais, e a concepção sobre-socializada, que compara o indivíduo a um átomo, sem poder de agência. O economista socialmente embebido, delibera e toma decisões individuais ao escolher em quais comunidades científicas quer pertencer, por quanto tempo deseja permanecer e a sua posição dentro dos grupos nas comunidades científicas.

Esta seção adapta a teoria das redes sociais e das identidades sociais para analisar o embeбimento social do economista na estrutura das comunidades científicas. Serão enfatizados os contextos sociais dos economistas, a formação de vínculos, o espaço formado por grupos e as redes de conexões em que estão imersos. A análise de redes sociais possibilita verificar as relações e interações contínuas entre os economistas, supondo que as relações e interações sociais são a unidade básica da sociedade. Por outro lado, a formação de identidades mostra que os economistas criam graus de pertencimento em relação aos grupos e indivíduos aos quais se identificam.

A colaboração científica entre os economistas é representada nesta tese como a rede social descrita por Granovetter (1973; 1985). O economista (ou um grupo de economistas) é interpretado como um ponto na rede e a colaboração científica entre eles são laços sociais, conforme estabelecido na Figura 1. A estrutura das redes sociais na Economia envolve economistas estabelecidos em diferentes países e organizações acadêmicas que mantêm troca constante de informações sobre suas pesquisas. Economistas que trabalham com problemas ou linhas teórico-metodológicas semelhantes geralmente estão cientes da existência uns dos

outros e, em alguns casos, tentam sistematizar contatos, que podem ser transitórios ou duradouros.

A rede social é formada com base em interesses acadêmicos em comum baseados em laços sociais e identificações que conectam os economistas. A quantidade de conhecimento e material gerado na comunidade científica é tão grande que por vezes não pode ser sistematizada por nenhum meio, além da comunicação informal. Para lidar com a quantidade de conhecimento na Economia, os economistas formam organizações sociais, associações, grupos de pesquisa e se reúnem em conferências baseadas em comunicação compartilhada (PRICE, 1965; PRICE & BREAUVER, 1966; CRANE, 1970).

Na rede social, os laços sociais que conectam economistas podem ser estabelecidos de duas maneiras: informalmente e formalmente. A comunicação informal entre os economistas envolve a discussão, o andamento e os resultados da pesquisa e informações sobre novas técnicas e teorias. O estudante de economia, em seus anos de formação, tem a oportunidade de desenvolver laços sociais com colegas, professores e membros de grupos. A relação aluno-orientador é realizada através da supervisão e conversas informais que podem abranger a comunicação com outros professores que não o orientaram diretamente, mas desempenharam um papel no desenvolvimento do trabalho. Conversas informais entre economistas nas universidades, participação em eventos e encontros científicos dos grupos de pesquisa e ser membro de associações contribuem para o estabelecimento de laços científicos – incluindo laços entre economistas de instituições diferentes que tem interesses em comum. Esses laços podem tornar-se relacionamentos de longo prazo, transformados em laços sociais formais, que são representados pela colaboração entre dois ou mais economistas (autores) na publicação de trabalhos científicos (LIBERMAN & WOLF, 1998).

Os laços sociais formais são caracterizados por dois tipos de interação: (i) economistas colaborando com outro(s) economista(s) através de coautoria em artigos científicos; e (ii) influência científica, representada pela citação (referências) em artigos científicos, isto é, quando o economista-autor cita o trabalho de outro economista. Cada laço social formal sugere um tipo de relação entre os membros do grupo: o (i) indica as microinterações que ocorrem durante o processo de pesquisa científica e o (ii) indica as influências teórico-metodológicas entre os economistas (CRANE, 1969). Essas interações – coautoria e citação – possibilitam verificar a presença simultânea de diferentes grupos densos que possuem distâncias curtas na rede social, e conseqüentemente, uma forma de analisar o

fluxo de conhecimento entre os economistas. Dado que há uma organização social nas áreas de pesquisa, a maioria dos economistas deve estar relacionada com outros em ao menos um desses tipos de laços.

Os laços existentes nas redes sociais científicas também podem ser divididos entre laços fracos e fortes. Os economistas que são menos próximos entre si são ligados por laços fracos e são menos propensos a estarem socialmente ligados uns com os outros do que os economistas com maior proximidade, que são ligados por laços fortes. Os economistas líderes são pioneiros e promotores do conhecimento científico e tendem a estarem localizados centralmente na rede e em nós densamente agrupados. Apesar da importância do economista líder como elo do laço forte, isto não exclui a possibilidade das ideias serem introduzidas por não-líderes na rede de social. O economista A colaborando com outro B, que por sua vez, colaborou com C e D, pode se beneficiar indiretamente o trabalho de C e D. Assim, as laços indiretos (fracos) são tão importantes quanto os laços diretos (fortes), dado que o economista que se comunica com outro pode obter informações que foram transmitidas ao segundo economista por um terceiro (CRANE, 1969; 1970).

Com base em Granovetter (1973; 1983), os laços sociométricos fracos são mais importantes do que os fortes na transmissão de ideias em longas distâncias, isto é, entre grupos que não são densamente povoados. Economistas que não são líderes do grupo, mas estão em uma posição marginal, podem ser difusores de ideias e ampliar o número de economistas em suas margens. Os laços fracos formam uma parte central do caminho de difusão de ideias ao permitir a transferência de ideias de um campo científico (grupo social) para outro. Os laços fracos fornecem aos economistas acesso a novas informação e conhecimento além daquelas disponíveis em sua própria rede social. Portanto, a interação indireta, mediada pelas partes intervenientes, muitas vezes sem comunicação face a face é um aspecto importante da rede. As redes sociais deficientes em laços fracos são fragmentadas e dificultam a ação coletiva, enquanto que os laços fracos canalizam novas informações para novos grupos que são ligados aos resultados globais da comunidade, incluindo o progresso científico (CRANE, 1970).

Ainda em relação aos laços fracos – que não envolve contato face a face e relação íntima – para Crane (1970), não é necessário conhecer um membro particular da rede social para ser influenciado por ele. As cocitações ilustram esse fenômeno. Uma cocitação – que é a citação de duas publicações diferentes em uma terceira publicação – exemplifica um laço

científico entre a publicação A e a publicação B (e conseqüentemente, uma relação entre autores): se o economista-autor da publicação C cita A e B, esses devem ter algo em comum. O método de cocitação é usado para gerar mapas de referências cruzadas, que representam a expansão do conhecimento científico e as relações intelectuais entre os economistas.

A análise de cocitação avalia uma relação hipotética entre os economistas que citam o trabalho de outro, ou seja, que os economistas-autores de A e B podem estar estudando a mesma especialidade científica e podem estar em contato uns com os outros. Como sugere Garfield *et al.* (1978) a respeito da cocitação: “*None of the bibliometric linkages require that social contacts lie behind them, but the existence of strong patterns of coupled documents (clusters) suggests that underlying social factors are at work*”. Com a cocitação é possível identificar grupos que se formam através do compartilhamento de interesses científicos em comum e a proximidade teórico-metodológica, que ultrapassam barreiras geográficas.

Os economistas estão relacionados por laços com outros economistas na mesma área de pesquisa ou de fora da área. Apesar da divisão do trabalho na ciência, poucas áreas são sociometricamente fechadas – qualquer campo científico tem um centro e uma periferia, e a esta é definida pelos laços fracos de seus membros com o centro e com outros grupos científicos. Além disso, os que estão na margem da ciência, podem se dar melhor para inovar, pois as inovações, quando úteis, são aproveitadas pelo centro. Os laços fracos podem até transformar os economistas marginais em líderes, que posteriormente formarão grupos sociais centrais (CHUBIN, 1976).

Evidentemente, enfatizar a importância dos laços fracos, não exclui a relevância dos laços fortes. Na ausência de um grupo/núcleo científico e na presença de economistas “dispersos” na comunidade científica, o conhecimento não seria acumulado e uma alta proporção de ideias seria perdida. Se o trabalho científico é disperso, é impossível para os economistas se basearem no trabalho um do outro. A existência de um núcleo de periódicos e de economistas inseridos em grupos fornece modelos de repetição na comunicação científica, assegurando que algumas ideias serão repetidas e compartilhadas para que economistas recebam informações relevantes para a pesquisa.

Nesse sentido, o desenvolvimento do conhecimento científico depende da comunicação entre os indivíduos que trabalham na área. Os economistas precisam conversar e escrever entre si e ler o trabalho do outro, o que é indubitavelmente estabelecido pelos laços sociais. Os economistas escolhem estar inseridos em redes e grupos sociais para melhorar

suas habilidades e atrair pares para maior acesso ao conhecimento, visibilidade, reputação e para aumentar sua produção científica (SICILIANO *et al.*, 2018). Na visão de Freeman (1984), é esperado que grupos fechados, que representam especialidades, sejam caracterizados por laços densos entre seus membros, de modo que a presença desses laços densos pode ser usada para definir os limites da especialidade científica. A produção do conhecimento científico pode ser analisada como um sistema de inter-relação entre economistas, que se envolvem em interações sociais para realizar pesquisa e ter reconhecimento individual e de grupos sociais (BELLOTTI, 2012).

Há disciplinas que podem ser o foco de grande comunicação e seus líderes podem ser ponto de referência, ligando diversas especialidades em uma única disciplina científica. Em outras palavras, há participação de economistas em outros grupos que não o de origem, avançando em uma perspectiva científica particular. Mesmo para os que estão estabelecidos em redes especialmente densas, os economistas não são totalmente separados do contato com aqueles que não estão em seu próprio grupo teórico (CRANE, 1970).

Os laços sociais que conectam os economistas nas comunidades científicas podem abranger de laços interpessoais e laços entre grupos, em que há o sentimento de pertencimento e/ou associação a grupos sociais. Além da análise das relações mais amplas, o economista pode formar laços afiliativos, em que há a tendência de pertencer a grupos sociais fechados. A formação dos grupos sociais nas redes sociais são tipicamente interpretadas como comunidades de conhecimento que abordam a colaboração de economistas que trabalham em um mesmo campo de conhecimento e em direção a objetivos de produção de conhecimento e informação em comum. Os grupos sociais contribuem para a cooperação dos seus membros, e cada economista conhece a sua posição como membro de tal grupo (ROTH & COINTET, 2010).

De acordo com Crane (1969), grupos compostos por pesquisadores que trabalham com linhas teórico-metodológicas e problemas de pesquisa semelhantes vêm sendo negligenciados nos estudos das Ciências Sociais. A explicação para essa negligência é que os pesquisadores são vistos como individualistas e são separados uns dos outros em termos geográficos. Além disso, há ambiguidade na definição e limitação das áreas de pesquisa, dado que não há concordância em como categorizar os tipos de pesquisa e a maior parte do trabalho científico pode ser classificada de diferentes maneiras.

Dentro da Economia há diferentes escolas de pensamento econômico ou abordagens, que podem ser classificadas através de prefixos (“nova”, “antiga”, “pós”), adjetivos (clássica, institucionalista, socioeconômica), nomes de economistas específicos (ricardiana, marxista, keynesiana), ou em um nível mais geral, as escolas são rotuladas como ortodoxa, heterodoxa ou *mainstream*. Dequech (2007) destaca que apesar da importância, há ambiguidade e confusão na classificação das escolas e diferentes economistas usam essas classificações de maneiras diferentes. Ademais, há o problema de considerar o quanto cada economista se identifica com os elementos teórico-metodológicos da escola de pensamento: ele pode se identificar com diversas abordagens ao mesmo tempo. Portanto, a dificuldade na classificação é encontrar o elemento que caracterize e unifique a área de pesquisa e, consequentemente, o grupo de economistas pertencente a determinada área.

Apesar dessas dificuldades, quando inseridos em grupos, os economistas estão razoavelmente em contato com todos que estão contribuindo materialmente para a pesquisa, não apenas em escala nacional, mas geralmente incluindo outros países nos quais há especialidade no assunto. A noção de grupo social estabelecida nas comunidades acadêmicas depende de elemento(s)/característica(s) semelhante(s) entre os economistas, que podem estar associados a um mesmo problema (e suas possíveis soluções) e as linhas teórico-metodológicas. O grupo é definido por Almeida *et al.* (2017, p. 86) como “(...) *a cluster of researchers who identify themselves as followers of the same theoretical and methodological line and/or deemed similar researchers of the academic community*”.

Esses grupos de economistas podem ser divididos em: (i) macro-grupo, como as escolas de pensamento econômico citadas anteriormente; e (ii) micro-grupo, como grupos de pesquisa. Enquanto que membros de micro-grupos interagem diretamente e constantemente, realizando atividades acadêmicas e científicas rotineiramente, os economistas inseridos em macro-grupos interagem de maneira indireta, muitas vezes sem comunicação face a face. A interação direta faz com que os grupos micros apresentem características mais fortes de persuasão, modelando as ideias de pesquisa de seus membros (ALMEIDA *et al.*, 2017).

Economistas formam a sua identidade através do trabalho dentro de laboratórios, salas de aula e com sua relação com colegas da comunidade científica, incluindo departamentos e instituições. A identificação social abrange tanto o nível de grandes grupos sociais, como as especialidades profissionais baseadas nas escolas de pensamento, e de grupos sociais intermediários, como grupos de pesquisa. Além desses níveis, a identificação social

ocorre com os próprios economistas se identificando com outros economistas ou eles serem identificados com os outros (incluindo aos grupos que pertencem) por terceiros. Nesse último caso, os economistas podem se identificar com potenciais colegas de profissão que estudam abordagens/teorias semelhantes. Até mesmo a referência a determinada disciplina econômica – macroeconomia, microeconomia, etc. – é um meio para a formação da identidade social dos economistas dentro de comunidades científicas, especialmente no contexto das universidades.

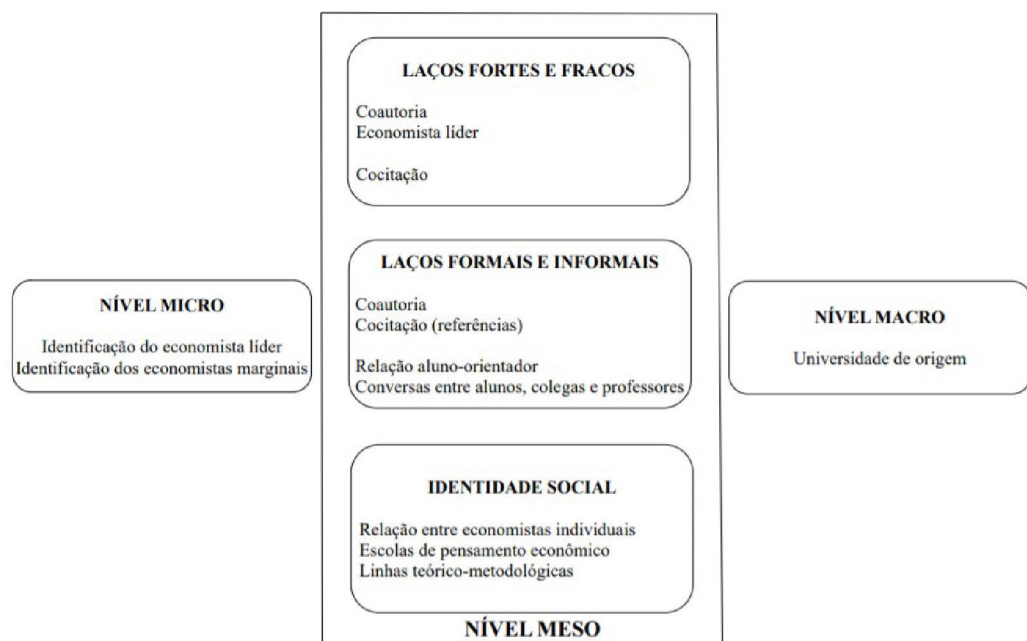
Reconhecendo a existência de diferentes abordagens, teorias e métodos na Economia, é possível analisar os economistas de diferentes perspectivas e vê-los como integrantes de diferentes grupos. O economista pode se identificar com vários grupos – os grupos não são exclusivos – e portanto, haverá certo grau de sobreposição. É importante ressaltar que apesar da formação dos grupos, isso não significa que os economistas se comunicam apenas com os membros do seu grupo ou que são limitados ao contato exclusivo do grupo (COLLINS, 1974). O desejo de originalidade motiva os economistas a manter contato com outros economistas e com trabalhos científicos em áreas diferentes das suas, a fim de aumentar a capacidade de desenvolver novas ideias em suas próprias áreas acadêmicas (PRICE & BREAUER, 1966; CRANE, 1970).

Dado que a Ciência Econômica é composta por centenas de grupos de economistas, cada um dos quais se concentrando em um conjunto de problemas relacionados, os estudos devem rastrear o movimento de comunicação e influência entre os economistas, o que exige uma análise sociométrica de grupos de economistas com interesses em pesquisa comuns. Os atributos que podem ser verificados em uma rede social são os elementos da estrutura, como o tamanho e a densidade da rede, e o conteúdo dos vínculos. Esse pode ser analisado através das publicações científicas, que formam um grupo com base em referências de citações em comum.

A Figura 3 esquematiza a abordagem das redes sociais de Granovetter (1973; 1985) e das identidades de Davis (2003) para a estrutura dos laços e identificações sociais entre os economistas. Os laços sociais fortes entre os economistas são representados pela contribuição científica realizada em coautoria e na identificação do economista líder, caracterizado como o autor ponte na rede e que fornece o caminho para a dispersão do conhecimento entre dois ou mais economistas da rede. A cocitação constitui o laço fraco da rede social, pois não exige que o economista conheça outro economista para ser influenciado por ele. A conexão entre os autores-economistas na cocitação é estabelecida de forma indireta a medida que os

economistas desenvolvem a troca de conhecimento e formam comunidades científicas no momento da publicação de artigos em periódicos. Enquanto a coautoria e a cocitação constituem os laços formais, as conversas e relações estabelecidas entre os economistas em ambientes de ensino são retratadas como os laços informais da rede. Por último, o pertencimento e identificação que os economistas possuem em relação aos grupos econômicos, que abrangem objetos de estudo, disciplina e/ou linha teórico-metodológica, e com outros economistas individuais representam a identidade social.

FIGURA 3 - CONTEÚDO DOS LAÇOS E IDENTIFICAÇÕES SOCIAIS DO ECONOMISTA SOCIALMENTE EMBEBIDO



Fonte: elaboração própria.

É importante destacar que os modelos de redes sociais do nível meso podem incorporar características adicionais, como os atributos individuais (nível micro) e institucionais (nível macro), como aspectos relacionados a nacionalidade e a universidade de origem. Apesar disso, a análise das redes sociais envolve necessariamente as relações sociais, e não os atributos, combinando o nível do indivíduo e o nível institucional. No caso do objetivo de pesquisa – que retrata o embebimento do economista nas comunidades científicas – esta área não poderia ser compreendida se não levasse em consideração as características dos economistas individuais somada as suas relações sociais.

Os elementos que podem ser verificados com a abordagem da rede e identidade social, incluem aspectos quantitativos e qualitativos. Os elementos quantitativos estão associados ao tamanho da rede social – número de coautores e citações – e a densidade da rede em relação ao grupo e/ou economista individual. Os aspectos qualitativos – que permite abordar as relações sociais de pertencimento teórico-metodológica na Economia, a proximidade e associação entre economistas na comunidade científica – incluem a partilha de coautores com quem o economista tem laços fortes, a existência de colaboração entre nacionalidades, a participação de coautores da mesma universidade e influência de outros economistas-autores na rede.

2.5 COMENTÁRIOS FINAIS

Este capítulo pretendeu apresentar o economista como um indivíduo socialmente embebido. Para isso, os conceitos de redes sociais de Granovetter (1985) e das identidades sociais de Davis (2003) foram apresentadas como abordagens para entender o processo de embebedimento social. A discussão mostra que a definição de embebedimento social implica em economistas realizando relações dentro de redes sociais, através da formação de laços e identificações sociais.

A abordagem aqui introduzida, mostra que os economistas, embebidos socialmente nas comunidades científicas, assumem papéis sociais, formam associações de grupos dentro das universidades, constituem escolas de pensamento, se desenvolvem como comunidades e são interligados a outros economistas e grupos através da publicação de artigos científicos, possuindo uma variedade de relações e interconexões de laços entre si. Ainda, o economista pode refletir e deliberar sobre a sua posição social dentro da comunidade científica: ele escolhe a estrutura dos laços sociais, os grupos de pertencimento e o grau de comprometimento e estabelecimento dos laços e identificações sociais.

Este capítulo apresentou teoricamente como os economistas embebem-se em comunidades científicas através de laços sociais e da formação de identidades sociais. No capítulo seguinte, a discussão iniciada aqui é retomada e um estudo empírico é construído a partir da análise bibliométrica, que permite verificar a estrutura das interações e das identidades sociais existentes entre os economistas embebidos em comunidades científicas.

3. AGÊNCIA E ESTRUTURA DAS REDES E IDENTIDADES SOCIAIS DOS ECONOMISTAS HETERODOXOS: UM ESTUDO BIBLIOMÉTRICO DA COAUTORIA

3.1 INTRODUÇÃO

O capítulo anterior concluiu que o economista é um indivíduo socialmente embebido, que desenvolve ações deliberadas e relações sociais com outros economistas e grupos dentro da comunidade científica. Este capítulo é um estudo dos economistas e da comunidade heterodoxa e, mais especificamente, concentra-se na relação existente entre a agência dos economistas e a estrutura da comunidade heterodoxa. A proposta é apresentar empiricamente as ações, as relações e as identidades sociais formadas pelos economistas heterodoxos.

Lee (2009a) enfatizava a importância da organização de conferências, dos programas acadêmicos e das redes sociais tal-qualmente o desenvolvimento de teorias para o progresso e estabelecimento da heterodoxia. Com os esforços da economia *mainstream* em expulsar a heterodoxia das discussões econômicas, Lee (2012) destacava que a formação de redes sociais é uma ação estratégica de sobrevivência dos economistas heterodoxos para não serem totalmente eliminados do campo econômico. O estabelecimento e sobrevivência da heterodoxia depende tanto das ações conscientes e estratégicas dos economistas heterodoxos como das organizações em que estão embebidos.

Na tentativa de contribuir com o estudo da heterodoxia, este capítulo se concentra nas interações diretas entre os economistas que publicam em periódicos científicos heterodoxos. A pesquisa aqui apresentada é uma análise empírica que busca responder os seguintes questionamentos: quem são os economistas heterodoxos que interagem diretamente nas publicações científicas? Como conscientemente agem para garantir a sobrevivência da heterodoxia? Qual é a identidade social dos economistas que formam redes sociais dentro da estrutura dos periódicos científicos? O objetivo geral é compreender como os economistas heterodoxos se organizam, interagem e agem nas comunidades científicas através da coautoria em periódicos científicos heterodoxos.

Mais especificamente, este capítulo tem dois objetivos específicos: (i) identificar quem são os economistas heterodoxos que publicam em coautoria e analisar como esses economistas agem estrategicamente, através do seu poder de agência, para a sobrevivência da

economia heterodoxa; e (ii) estabelecer a identidade social do grupo e analisar os laços fortes estabelecidos entre os economistas heterodoxos.

A coautoria permite analisar a colaboração entre dois ou mais autores e fornece informações sobre as interações reais e diretas entre os economistas dentro da comunidade acadêmica. A identidade social é estabelecida através do pressuposto que os economistas que interagem diretamente através da coautoria tendem a buscar parceiros com linhas de pensamento semelhantes. A estrutura das interações existentes entre os economistas embebidos nas comunidades científicas pode ser inferida a partir de estudos bibliométricos (MÄHLCK & PERSSON, 2000).

O método bibliométrico é uma ciência acadêmica composta por um conjunto de métodos estatísticos, que a partir da coleta de artigos de periódicos acadêmicos, analisa quantitativamente os dados científicos e sua evolução ao longo do tempo. A bibliometria, além de quantificar a estrutura científica, permite a análise das estruturas intelectuais e o estabelecimento das interações sociais entre os autores. A análise de periódicos econômicos heterodoxos durante um período, fornece evidências sobre a dinâmica social do grupo de pesquisadores que os publica, até que ponto eles mantêm ou desenvolvem uma identidade coletiva como economistas heterodoxos e a existência de grupos de pesquisa, que surgirão como *clusters* separados (MÄHLCK & PERSSON, 2000; CRONIN, 2008). Para isso, os quatro principais periódicos heterodoxos, segundo o *rankeamento* de Lee e Cronin (2010) e Cronin (2020), foram selecionados: *Cambridge Journal of Economics* (CJE), *Journal of Economic Issues* (JEI), *Journal of Post Keynesian Economics* (JPKE) e *Review of Radical Political Economics* (RRPE).

Este capítulo está organizado em cinco seções além desta introdução. A seção 3.2 realiza uma revisão teórica das definições de heterodoxia e mostra como os heterodoxos agem estrategicamente para sobreviver no campo econômico. A seção 3.3 apresenta a análise de coautoria e expõe a estratégia empírica adotada. A seção 3.4 apresenta os resultados. A seção 3.5 discute os resultados encontrados na seção 3.4 e apresenta as estratégias de sobrevivência dos economistas heterodoxos. Por fim, comentários finais são realizados.

3.2 A HETERODOXIA E A ESTRATÉGIA DE SOBREVIVÊNCIA DOS HETERODOXOS

Esta seção discute a literatura sobre a economia heterodoxa, tanto em um nível geral quanto no papel desempenhado pelos economistas heterodoxos. Está dividida em duas outras

seções. A seção 3.2.1 revisa a literatura sobre os múltiplos conceitos da economia heterodoxa. A Seção 3.2.2 mostra como os heterodoxos, através do seu poder de agência e da estrutura institucional dos periódicos científicos, agem coletivamente para sobreviver no campo econômico.

3.2.1 Economia heterodoxa

O desenvolvimento da disciplina econômica, desde a sua criação, vem sendo acompanhado por divergências de pensamento entre os economistas. Ao longo dos anos, especialmente na segunda metade do século XX, surgiu uma divisão dentro da disciplina, que dividiu sociologicamente a economia em duas partes: a economia *mainstream* e a dissidente economia heterodoxa. No entanto, a natureza dessa divisão, assim como a natureza do pensamento heterodoxo, como afirma Wrenn (2007), não é clara e é difícil encontrar uma definição unívoca do termo “heterodoxo”. Nesse sentido, esta seção realiza uma revisão teórica das definições encontradas na literatura.

O termo “heterodoxo” foi mencionado pela primeira vez por Clarence Ayres (1891-1972) em 1936 em uma troca de cartas com Joseph Dorfman (1904-1991) (MEARMAN *et al.*, 2019). De acordo com Dequech (2007) o termo “heterodoxia” pode ser definido por meio de duas perspectivas: (i) negativa - em termos do que não é, em oposição ao *mainstream* ou a ortodoxia; ou (ii) positiva, com base em características em comum entre as abordagens heterodoxas. Se considerado que economia ortodoxa e *mainstream* não são equivalentes, a definição negativa de heterodoxia consiste respectivamente em (a) oposição ao *mainstream* – a heterodoxia é definida pelo conjunto de ideias que possuem menor influência e prestígio na profissão; ou (b) divergências das principais ideias ortodoxas – atualmente representada pela economia neoclássica – assentadas no tripé: racionalidade como maximização de utilidade, ênfase sobre estados de equilíbrio e negligência de tipos fortes de incerteza.¹⁰ A definição positiva da heterodoxia (ii), como observa Dequech (2007, p. 296), é “(...) *is an empty set*”, devido à dificuldade em encontrar um núcleo de ideias em comum entre as abordagens heterodoxas. Portanto, adotar a definição negativa de heterodoxia implica em aceitar que não

10 Em estudo posterior, Dequech (2018) desenvolve o conceito de *mainstream* ao considerá-lo uma instituição acadêmica que influencia as decisões e instituições fora da academia. As ideias da economia *mainstream*, pelo seu prestígio, tende a legitimar as decisões dos formuladores de políticas públicas e de diretores e funcionários de importantes instituições econômicas, como o Sistema de Reserva Federal dos EUA (FED).

é necessário um núcleo coerente entre as escolas heterodoxas, desde que não sigam ao menos um dos elementos do tripé ortodoxo.

Para Colander *et al.* (2004), a heterodoxia é definida tanto por aspectos intelectuais – em termos daquilo que não é, em oposição a ortodoxia (ou, pelo menos, aos seus principais elementos) e pelos aspectos sociológicos. Nesta segunda definição, semelhante a negativa de Dequech (2007), a heterodoxia diverge da economia *mainstream*, que consiste nas ideias que a elite da profissão considera aceitável e dominantes nas principais instituições acadêmicas, organizações e revistas científicas. Por conseguinte, os economistas que se autodeclaram heterodoxos também se autoidentificam como “não-*mainstream*” e como dissidentes formam suas próprias redes, organizações sociais e instituições acadêmicas e publicam em periódicos específicos. No entanto, o autor destaca que não há um elemento unívoco que unifique e caracterize a heterodoxia. As escolas de pensamento heterodoxas estabelecidas, que incluem a Economia Institucional Original, a Economia Marxista e o Pós-keynesianismo, possuem pontos de divergência entre si, que superam muitas vezes as divergências da economia *mainstream*.

O estudo de Lawson (2004; 2006) busca compreender a natureza da economia heterodoxa através da ontologia social (o estudo, ou a teoria, da realidade social). O autor argumenta que enquanto a economia heterodoxa é uma ontologia de sistema aberto que lida com processos, a economia *mainstream* é uma ontologia do sistema fechado, marcada pelo formalismo matemático. A partir do fato que a característica definidora do *mainstream* é o método matemático formal e dedutivista, o antagonismo da economia heterodoxa às contribuições do *mainstream* se manifesta através da rejeição ao método dedutivista.

Apesar da crítica a modelagem matemática, há duas ressalvas (e má interpretações) em relação às ideias de Lawson (2004; 2006; 2013). Primeiramente, a crítica que Lawson (2006) faz à economia *mainstream* não é ao método matemático em si, mas ao uso indiscriminado que não considera a natureza social para a qual é utilizado. A rejeição à matemática não implica a total exclusão do seu uso: “*It is a rejection of the view that formalistic methods are everywhere and always appropriate*” (LAWSON, 2006, p. 492). Em segundo lugar, Lawson (2013) reconhece que economistas autoidentificados como heterodoxos podem utilizar a modelagem matemática (que considera útil em algumas condições, mas não em outras). Nesse contexto, o autor classifica os economistas heterodoxos em duas categorias: (i) heterodoxos consistentes, que priorizam a realidade social e,

principalmente, compreendem o escopo limitado dos métodos de modelagem da matemática dedutiva; e (ii) heterodoxos inconsistentes, que apesar de priorizarem a realidade social, aceitam e utilizam a matemática. Apesar dessa divisão, na visão de Lawson (2013), o uso da modelagem matemática pelos economistas heterodoxos não é desejável, dado que mesmo modelos avançados da matemática não são consistentes com sistemas abertos e não contribuem para o melhoramento da Economia. Slade-Caffarel (2018), sintetiza as duas más interpretações sobre Lawson na passagem abaixo:

It should now be clear that Lawson does not argue for excluding mathematical models. Rather, as with all other methods, they should only be applied in conditions in which their use is appropriate, though admittedly Lawson does, as an empirical matter, assess the occurrence of the latter to be relatively rare. His stance is not anti-mathematical method but anti-*mismatch* of method and context of application (SLADE-CAFFAREL, 2018, p. 537).

A heterodoxia é um termo “guarda-chuva” que abriga escolas de pensamento econômico individuais que têm como característica cimentante a rejeição à economia *mainstream*. As escolas heterodoxas são cooperantes e compatíveis como um projeto geral coerente, apesar de serem diferenciadas entre si através de suas orientações substantivas, preocupações e ênfases particulares sobre a realidade social (Lawson, 2004; 2006). Brevemente, a ênfase da economia pós-keynesiana é a incerteza fundamental e da economia institucional é o método evolucionário e a tecnologia como força dinâmica.

Semelhante ao estudo de Lawson (2013), Davis (2008a) distingue a heterodoxia da economia *mainstream* em termos ontológicos, em relação as visões rivais da realidade social ao que realmente existe. A distinção entre a economia heterodoxa ocorre em rejeição ao tripé da economia *mainstream*, (i) racionalidade, (ii) individualismo metodológico e (iii) equilíbrio em oposição ao tripé (a) instituição, (b) história e (c) estrutura social. De acordo com o autor, os primeiros dois pilares da economia heterodoxa – instituição e história — são amplamente explorados teoricamente, mas pouco é discutido sobre a estrutura social, e principalmente como os indivíduos operam nessa estrutura. Enquanto as explicações da economia *mainstream* recaem ao lado dos indivíduos, as abordagens heterodoxas costumam tender para as explicações estruturais. Na visão de Davis (2008a), como é impossível uma mudança oriunda da economia *mainstream*, cabe aos economistas heterodoxos teorizar sobre a dependência mútua entre indivíduos e estrutura social. A recomendação de Davis (2008a) é que os economistas heterodoxos teorizem mais sobre os indivíduos para fornecer uma

descrição adequada da estrutura social. Além de fornecer contribuição à economia heterodoxa, contribui também para indicar o fracasso da economia *mainstream*, que tem por base a concepção de indivíduo atomístico. Essa teoria heterodoxa já existe, e é chamada de concepção do indivíduo socialmente embebido.

Wrenn (2007) analisou as percepções dos historiadores do pensamento econômico, através de entrevistas, para definir a natureza e a posição da heterodoxia na Economia.¹¹ Os resultados encontrados mostraram que para todos os oito entrevistados o conceito de heterodoxia é ambíguo e só pode ser definido dentro de um contexto e período específico. Em consonância com isso, os entrevistados da pesquisa de Wrenn (2007) divergiram a respeito do elemento que qualifica o indivíduo (ou um grupo) como heterodoxo: metade dos entrevistados sugeriram a crítica aos pilares da economia neoclássica ou *mainstream* (racionalidade, otimização) como o elemento definidor de heterodoxo; dois entrevistados sugeriram a autoidentificação e os outros dois sugeriram que ser heterodoxo não significa apenas criticar o *mainstream*, mas principalmente oferecer um conjunto de ideias alternativas ao *mainstream*. Como conclusão, Wrenn (2007, p. 106) estabelece que “(...) *heterodox economic thought exists, yet the nature of heterodox economics remains largely unresolved*”.

Mearman (2011) estabelece a natureza da economia heterodoxa através de análise empírica, especificamente dados coletados, via questionário, de uma amostra dos membros da *Association for Heterodox Economics* (AHE).¹² Por serem membros da AHE, a pesquisa parte do pressuposto que a amostra engloba economistas que se autodeclaram heterodoxos e, portanto, busca definir a heterodoxia em termos de conceitos e não de autoidentificação. Os questionários abordaram principalmente dois pontos: (i) conceitos do *mainstream*, com o objetivo de avaliar até que ponto a economia heterodoxa é definida apenas como uma rejeição a economia *mainstream*; e (ii) os conceitos associados a economia heterodoxa. Os resultados encontrados na pesquisa de Mearman (2011) sugerem que há pouco acordo entre os economistas pesquisados em relação ao pluralismo – característica geralmente associada a heterodoxia —, a opinião sobre a economia *mainstream* e, em geral, sobre conceitos ou princípios fundamentais da heterodoxia. Evidentemente, alguns elementos-chave foram identificados, como a importância da história, os sistemas naturais, a incerteza, o poder e

11 A pesquisa apresentada por Wrenn (2007) entrevistou oito professores da História do Pensamento Econômico no ano de 2003 na conferência da *History of Economics Society* (HES).

12 Os questionários foram distribuídos na conferência da AHE em Cambridge, Reino Unido, em julho de 2008 e foram entregues para o autor de três maneiras: na própria conferência, postado ou enviado online. Dos aproximadamente 250 membros da AHE, quarenta e três questionários foram recebidos, uma taxa de resposta de 17% (MEARMAN, 2011).

alguma rejeição a economia *mainstream*, embora fique claro que a economia heterodoxa não pode ser definida apenas como uma rejeição ao *mainstream*. Mearman (2011; 2012) reconhece a dificuldade em definir e classificar a economia heterodoxa e conclui que a comunidade heterodoxa é um complexo heterogêneo de indivíduos, grupos e ideias. Embora tenha a estrutura de uma rede social onde indivíduos interagem, como grupo é um conjunto difuso.

Para Backhouse (2000; 2004) a classificação de uma escola do pensamento econômico como heterodoxa deve satisfazer três critérios: (i) autoidentificação dos membros pertencentes a escola como heterodoxo; (ii) sociológico – ocorre quando a escola se institucionaliza separadamente da economia *mainstream* em termos de conferências, revistas científicas e com quem os economistas se relacionam e citam; e (iii) premissas centrais – os economistas heterodoxos possuem premissas específicas sobre a economia, que se concretizam através de teorias e métodos. Além dos três critérios estabelecidos, Backhouse (2000) adiciona mais duas características intrínsecas às escolas heterodoxas: (i) a rejeição à modelagem matemática e econometria, elementos da economia ortodoxa; e (ii) princípios que buscam abordar a realidade sobre o mundo. Essas características são estritamente relacionadas, dado que ao tentar explicar o mundo como realmente é, os economistas heterodoxos rejeitam modelos matemáticos, que são simplificações da realidade. A Economia Marxista, Pós-Keynesiana, Economia Institucional Original e Radical são escolas heterodoxas, pois satisfazem todos os critérios.

Segundo Lee (2010; 2009a; 2012), a economia heterodoxa não deve ser definida negativamente em termos da economia *mainstream*. A heterodoxia e a economia *mainstream* são alternativas não-rivais, dado que a existência de uma não concorre com a existência de outra. A teoria econômica heterodoxa consiste em uma crítica teórica da teoria econômica neoclássica, bem como uma alternativa positiva. Os economistas neoclássicos concentram suas análises em como indivíduos sociais e a-históricos alocam recursos escassos entre fins alternativos, através de metodologia dedutivista e sistemas fechados. Os heterodoxos rejeitam esses elementos, utilizam sistemas abertos, métodos e teorias fundamentados e se concentram na agência dos indivíduos embebidos em contextos sociais. Em termos teóricos, a economia *mainstream* e a heterodoxa não têm nada em comum, embora não signifique que ambas sejam incapazes de envolvimento teórico.

No contexto histórico, a adoção do termo economia heterodoxa como grupo de teorias heterodoxas foi utilizada inicialmente pelos Institucionalistas Originais nas décadas de 1930 e 1940 como um adjetivo para dissidentes. A partir da década de 1990, heterodoxo passou a ser usado como um termo “guarda-chuva” que se referia ao conjunto de teorias alternativas a teoria neoclássica e aos economistas que se engajavam com essas teorias (LEE, 2009a). Portanto, a economia heterodoxa além de referir-se a teoria econômica composta de uma série associada de argumentos extraídos de diferentes abordagens heterodoxas – que incluem os Pós-Keynesiano-Sraffiano, Marxismo-Radical, Institucional-Evolucionário, Economia Feminista e Economia Ecológica — também refere-se à comunidade de economistas que são, de várias maneiras, uma alternativa à economia neoclássica. Portanto, o surgimento da heterodoxia não se deve a um economista unívoco, mas a formação de múltiplas comunidades científicas e da integração dos economistas que se identificam como heterodoxos. Para que o desenvolvimento da teoria heterodoxa ocorra é necessário um movimento social heterodoxo a partir da reunião de diferentes economistas heterodoxos, que trocam ideias e trabalhem juntos (LEE, 2009a; 2011; 2012).

[...] heterodox economics is a specific term, [...], that refers to a particular group of contemporary theories aimed at explaining the social provisioning process, to economic policies recommendations predicated on the theories, and to a community of economists engaged in this theoretical and applied scientific activity. (LEE, 2012, p. 339)

De acordo com Lee (2009b), várias abordagens heterodoxas foram alternadas para se comunicarem e se integrarem mais entre si. A partir de 1990, muitos dos economistas heterodoxos não conseguiam mais distinguir teoricamente as diferentes abordagens, um resultado que reflete a integração profissional entre esses economistas. “[...] *they form a completely interdependent whole where all heterodox approaches have direct and indirect connections with each other*” (LEE, 2009b, p. 202).¹³ A reprodução e expansão da comunidade heterodoxa está ligada à academia científica: um sistema social de trabalho implica que os participantes dependam um do outro para a produção de conhecimento científico. Para Lee (2009a), a existência da comunidade científica heterodoxa depende de economistas heterodoxos individuais apoiarem teorias divergentes da econômica neoclássica, além de participarem de instituições e redes sociais a parte das comunidades neoclássicas. Lee (2009a, p. 16), ressalta a importâncias das redes sociais em promover a teoria heterodoxa,

¹³ Lee (2009b) ressalta que muitos economistas heterodoxos são membros de mais de uma associação.

através da união dos economistas: “(...) *the social network glues together the heterodox theory with its supporting organizations and system of work in such a way so as to create a community of heterodox economists*”.

Além de abordar a rede social heterodoxa, Lee (2012) trata da identidade do economista como heterodoxo. Um dos elementos que contribuem para moldar a identidade do economista heterodoxo é a sua valorização ao pluralismo. Como os economistas heterodoxos reconhecem a existência de diferentes abordagens na Economia, o pluralismo torna-se um valor importante para eles. O pluralismo tem dois significados em relação à identidade heterodoxa: (i) a tolerância intelectual, prezando pela existência de diferentes paradigmas; e (ii) o engajamento com variedades de teorias diferentes dentro e entre paradigmas, o que leva a aceitação de críticas pelos economistas heterodoxos.

Além do pluralismo, a identidade dos heterodoxos possuem outros três componentes: (i) o processo de desenvolvimento da teoria heterodoxa, incluindo o trabalho aplicado e o desenvolvimento de políticas públicas, que exige o envolvimento crítico com seus pares principais; (ii) o desenvolvimento da teoria heterodoxa envolve a história da economia; e (iii) a teoria heterodoxa é distinta da teoria *mainstream*. Assim, os economistas heterodoxos são criticamente reflexivos em relação as conclusões dos trabalhos e em relação a si mesmo – como estão na profissão e por quê estão –, e valoram a história como meio de entendimento da economia.

The four components of the heterodox orientation, irreducibly linked together, create an economist that is tolerant of alternative theories, open to cross-paradigm engagement, who values the history of economics, and is reflectively confident that heterodox economics is the best way to understand and affect the social provisioning process (LEE, 2012, p. 347).

Apesar das inúmeras definições encontradas na literatura para a heterodoxia e do que significa ser um heterodoxo, os autores descritos acima destacam que os economistas heterodoxos se organizam em comunidades científicas e em redes sociais com o objetivo de desenvolver o conhecimento heterodoxo. Não há heterodoxia sem a existência das interações entre os heterodoxos, que dependem uns dos outros para promover o conhecimento em termos de objetivos, objeto de pesquisa e da percepção de pertencimento ao grupo.

3.2.2 Estratégia de sobrevivência da economia heterodoxa

A interação entre os heterodoxos e a formação da comunidade é fundamental para a existência e sobrevivência da economia heterodoxa. Com os esforços da comunidade *mainstream* em expulsar os economistas heterodoxos nas conversas e excluir completamente a profissão, os economistas individuais precisam se estruturar em grupos para não serem totalmente eliminados do campo econômico (LEE, 2012). Como estratégia de sobrevivência, Lee (2009) apostava na integração profissional dos heterodoxos, que inclui a participação em associações e periódicos científicos e a integração teórica, que permite que o economista se identifique com múltiplas abordagens heterodoxas.

De acordo com Lee (2000; 2009a), a integração profissional é constituída por dois elementos: (i) as instituições – associações, periódicos científicos, editoras de livros, universidades, institutos de pesquisa e os programas de graduação e pós-graduação em Economia; e (ii) as redes sociais, representadas pelas interações (laços) desenvolvidas pelos economistas. Especificamente, argumento que os periódicos científicos contribuem para manter o *status quo* da heterodoxia e permite a entrada dos heterodoxos na rede social, com economistas conscientes de que precisam interagir, desenvolver vantagens estratégicas e delinear ações para não serem eliminados do campo econômico.

Os “campos de ação estratégica” – unidades de ação coletiva, onde os indivíduos interagem uns com os outros e formam grupos e organizações – desenvolvido por Fligstein & McAdam (2011; 2012), contribuem para compreender como os heterodoxos agem para manter a existência da heterodoxia. A estrutura dos campos de ação estratégica não consiste apenas em uma rede de laços e identificações sociais, pois considera que indivíduos são dotados de recursos materiais, culturais e políticos e agem estrategicamente para sobreviver nos seus campos.

Nos campos, os indivíduos possuem conhecimento sobre os outros indivíduos e as regras do campo e desenvolvem relações de poder, exercendo plenamente o seu poder de agência. Com a ação estratégica – que retrata atores coletivos capazes de interpretar pessoas e ambientes, estruturar ações e, principalmente, influenciar e engajar outros indivíduos a agir e fazer parte dos campos – os indivíduos criam e mantêm mundos sociais estáveis e garantem a cooperação de outros indivíduos (FLIGSTEIN & MCADAM, 2011; 2012).

A ação estratégica é estabelecida pela habilidade social dos indivíduos, que utilizam suas perspectivas para garantir a cooperação voluntária dos outros indivíduos. A habilidade social requer que os atores sejam capazes de transcender seus próprios interesses e do grupo a

fim de mobilizar o apoio dos atores do campo para uma visão de mundo compartilhada. Por exemplo, a criação de identidades, coalizões políticas e interesses promove o controle dos atores vis-à-vis outros atores (FLIGSTEIN & MCADAM, 2011).

Na perspectiva dos campos de ação estratégica, os indivíduos sempre agem estrategicamente, mesmo no mais estável dos mundos sociais, em que atores estratégicos ajudam a reproduzir o *status quo*.¹⁴ Os indivíduos são auxiliados por um conjunto coletivo de significados compartilhados pelos atores do campo, onde as identidades e os interesses são definidos. Apesar da estabilidade, disputas ocorrem constantemente entre os indivíduos, que fazem movimentos enquanto outros precisam interpretá-los para considerar suas opções de ação. Os atores dominantes, – mais poderosos e que exercem maior influência, de modo que seus interesses e visões refletem na organização dos campos de ação estratégica – realizam ajustes constantes às condições do campo, de acordo com a sua posição privilegiada e as ações dos outros. Com as disputas, há possibilidade de mudança gradativa nas posições que os indivíduos ocupam nos campos, incluindo dos desafiadores – menos privilegiados, mas que podem desenvolver visões alternativas ao campo –, que podem aprender como aproveitar as oportunidades para melhorar a sua posição no campo (FLIGSTEIN & MCADAM, 2011; 2012).¹⁵

Kolbe (2019) ao analisar como a economia heterodoxa sobrevive dentro da disciplina de economia do Reino Unido, argumenta que a sobrevivência ocorre através das condições estruturais estáveis – associações, conferências, periódicos e programas de graduação – e da ação coletiva. Os heterodoxos se mobilizam para gerar empregos, oportunidades de publicação e influenciar jovens economistas a fazer parte do campo econômico heterodoxo. Conforme as ideias propostas por Kolbe (2019) e a integração profissional de Lee (2009a), argumento que os economistas heterodoxos ao utilizar a infraestrutura organizacional dos periódicos científicos, além de construir suas próprias redes sociais, buscam manter sua posição em segurança.

Com base na definição e nas características dos campos de ação estratégica de Fligstein & McAdam (2011, 2012), interpreto cada um dos periódicos analisados nesta tese

14 Para Fligstein & McAdam (2011; 2012), os campos de ação estratégica não são fixos, mas construídos a partir de alguma situação a medida que os atores sociais passam a definir quais questões e preocupações novas são importantes.

15 Além dos titulares e desafiadores, Fligstein & McAdam (2011) incluem as unidades de governança que atuam como supervisores do cumprimento das regras e do bom funcionamento dos campos. Na maioria das vezes, as unidades de governança seguem a lógica dos titulares, cooperando para manter o *status quo* e mantendo o interesse dos titulares. Além disso, ressaltam que os desafiadores, na maioria das vezes, estão em conformidade com a lógica da ordem prevalecente.

(CJE, JEI, JPKE e RRPE) como campos de ação estratégica diferentes, mas unificados por um campo de ação maior: a economia heterodoxa. Os campos de ação estratégica – periódicos científicos – não são totalmente independentes e possuem relações entre si contribuindo para o desenvolvimento do campo heterodoxo. As relações entre os periódicos podem ser definidas através de interações entre os autores e dos fluxos das informações e de conhecimento, como a citação de artigos entre periódicos, dado que cada um transmite informações específicas e condizentes com a própria linha teórico-metodológica. Os heterodoxos podem, portanto, estar inseridos em múltiplos campos de ação, agindo conjuntamente e estrategicamente para a sobrevivência da heterodoxia.

A sobrevivência da economia heterodoxa e dos próprios heterodoxos dentro do campo econômico ocorre através da organização estrutural dos periódicos científicos, que envolve a posição exercida pelos economistas heterodoxos nos campos, e da ação coletiva. Os economistas heterodoxos são dotados de recursos materiais, culturais e políticos, que interpreto, respectivamente, como: (i) os próprios periódicos heterodoxos, que fornecem uma estrutura organizacional para a ação estratégica; (ii) o conhecimento e a divulgação da heterodoxia; e (iii) a posição “política” que exercem, como a participação no comitê editorial do periódico, orientando e influenciando o tema dos periódicos na direção que consideram apropriada. Dotados desses recursos, os economistas heterodoxos agem coletivamente e buscam manter sua posição e poder em segurança nos campos de ação. A intenção da ação coletiva é formar alianças estratégicas através da coautoria ou da própria estrutura organizacional dos periódicos, de forma a contribuir para a sobrevivência dos economistas e das práticas econômicas heterodoxas.

Conforme as características dos atores dos campos de ação estratégica retratadas por Fligstein & McAdam (2011, 2012), argumento que os economistas pertencentes a cada campo compartilham conhecimento sobre a estrutura, o escopo e a linha teórico-metodológica dos periódicos. Há economistas que possuem poder e conhecem quem são os outros economistas que cooperam e competem dentro dos campos. O poder é exercido pelos membros do conselho editorial que possuem uma posição privilegiada, assumem a função de “embaixadores” do periódico e possuem papel acadêmico ativo na orientação da revista. Se o poder, conforme definição de Fligstein & McAdam (2011, 2012), é exercido pelos atores de maior influência e que conseguem refletir suas visões e interesses na rede, os autores “pontes” também são dotados de poder. Como os autores “pontes” tendem a ter um número maior de

relações, é com eles que os demais autores procuram estabelecer laços. Responsáveis pela dispersão e controle do conhecimento, os autores “pontes” possuem maior prestígio e influência no campo, estando localizados em um ponto estratégico da rede.

É o poder de agência dos economistas que os torna cientes de quais táticas podem ser desenvolvidas para obter vantagens estratégicas dentro dos campos. Eles compartilham percepções sobre a ação dos outros economistas, conscientes que os economistas dominantes mantêm a visão do campo e os desafiantes têm uma perspectiva de oposição. Nessas posições de dominantes e desafiantes, interpreto e equipe editorial do periódico e os autores “pontes” como os atores dominantes, pois as suas perspectivas e interesses refletem na organização dos campos de ação estratégica. Do ponto de vista do campo econômico, economistas *mainstream* podem ser considerados os desafiantes.

A estrutura das interações existentes e das posições dos economistas heterodoxos pode ser constatada através de estudos bibliométricos. A próxima seção descreve os aspectos metodológicos da análise bibliométrica.

3.3 ASPECTOS METODOLÓGICOS

3.3.1 Análise de coautoria

A identidade social do grupo é estabelecida através da análise de coautoria. A coautoria é o indicador mais confiável de interação social, ao contrário das análises de citação e cocitação que revelam interações que não necessitam ser reais, a análise de coautoria cria redes de interações reais – em que há contato pessoal entre autores e coautores – e que são conectados por laços fortes (MÄHLCK & PERSSON, 2000). A rede de coautoria mostra quem são indivíduos que participam da rede e como se conectam entre si na sociedade acadêmica. Nessa rede social, os autores são representados por “pontos” e os “nós” representam a conexão entre autores baseada na coautoria.

Com a análise de coautoria espera-se identificar o autor mais produtivo dentro da rede e como se organizam e conectam dentro dos grupos de pesquisa. Como os coautores buscam parceiros com linhas de pensamento semelhantes intui-se que são pertencentes ao mesmo campo de pesquisa. A possibilidade de identificar diferentes áreas de pesquisa contidas nos periódicos pode ser vista como evidência do surgimento de comunidades científicas e isso é compatível com a visão de que a identidade social está intrinsecamente

ligada aos esforços para estabelecer campos de pesquisa. Não foram encontrados estudos bibliométricos que abordam a coautoria na Ciência Econômica, embora alguns trabalhos foram encontrados em outras áreas.

Newman (2001) analisa bibliometricamente a rede de coautoria entre os cientistas nos campos da Física, Biomedicina e Ciência da Computação, com base em periódicos científicos entre os anos de 1995 e 1999. As conclusões mais relevantes mostram que em todas as redes há um número significativo de cientistas conectados via colaboração de coautoria. Entre os campos de estudos, os cientistas da Física são os que mais trabalham em conjunto, enquanto os biomédicos possuem o menor agrupamento de coautoria na rede social.

O estudo de Medina (2018) analisa as redes de coautoria dos ecologistas para detectar o padrão de interação entre autores. O autor selecionou as dez principais revistas científicas da área e com o objetivo de verificar as mudanças no padrão de coautoria no tempo, dividiu os artigos em quatro períodos: 1977–1986, 1987–1996, 1997–2006 e 2007–2016. Além disso, o autor avaliou quatro hipóteses para explicação no padrão de coautoria: (i) distância geográfica, (ii) similaridade de palavras, (iii) assimetria de reputação; e (iv) desenvolvimento do país. O estudo concluiu que (i) os autores são atraídos por coautores geograficamente mais próximos, embora o padrão de assimetria de distância diminuiu nas últimas décadas; (ii) nas últimas três décadas (1987–1996, 1997–2006 e 2007–2016), os autores estavam desenvolvendo artigos com interesses semelhantes (similaridade de palavras), embora na primeira década o oposto ocorreu e os autores estavam realizando artigos com parceiros de outras escolas de pensamento, que pode ser explicado pela limitação geográfica, mostrando que os autores eram “obrigados” a interagir com pesquisadores geograficamente próximos, mas que estudam diferentes tópicos; (iii) e (iv) não há evidências de que autores interajam com maior frequência com autores de maior reputação do que eles ou com base no nível de desenvolvimento do país.

McDowell e Melvin (1983), apesar de não utilizarem a bibliometria, investigam as causas do crescimento de coautoria nos periódicos de Economia entre os anos de 1946 e 1976¹⁶, através de um modelo em que a utilidade do pesquisador é oriunda do número de artigos produzidos. Os autores classificaram suas conclusões em dois níveis: macro, que aborda informações sobre a proporção de artigos escritos em coautoria, e micro, ao tratar da

16 Os dados foram coletados dos seguintes periódicos: *American Economic Review*, *Journal of Political Economy*, *Quarterly Journal of Economics*, *Economic Journal*, *Econometrica*, *Review of Economics and Statistics*, *Economica* e *Review of Economic Studies*.

probabilidade do autor escrever em conjunto com um ou mais autores. O estudo concluiu que no nível macro: (i) quanto maior o número de economistas, maiores são as oportunidades de coautoria; (ii) a coautoria aumenta quanto mais experiente é o autor, pois jovens pesquisadores tendem a trabalhar sozinhos para criar seu próprio *status*; e (iii) quanto maior o número total de artigos publicados na Economia, maior é a proporção de coautoria. Para os autores individuais, a probabilidade de coautoria é maior: (i) quanto mais experiente é o pesquisador; (ii) se o autor for economista acadêmico; (iii) quanto maior a especialização da área; (iv) quanto maior o número de economistas trabalhando em uma área específica; e (v) autores mais experientes tendem cada vez mais a trabalharem em conjunto.

3.3.2 Estratégia empírica

De acordo com Lee (2009b), os economistas heterodoxos estão organizados na rede social através de um sistema social de trabalho, que tem como principal objetivo a produção de conhecimento econômico para a própria heterodoxia. Os heterodoxos são interligados, pois dependem uns dos outros para a produção desse conhecimento, através da produção de artigos, especialidades científicas em comum, interação de suas pesquisas e pertencimento ao grupo. Neste contexto, para a análise da rede social e identidade social, foi utilizado o estudo de Lee & Cronin (2010) e Cronin (2020) que estabeleceram um *ranking* dos principais periódicos heterodoxos. Os quatro periódicos melhores *rankeados* e que serão utilizados nesta tese são: *Cambridge Journal of Economics (CJE)*, *Journal of Economic Issues (JEI)*, *Journal of Post Keynesian Economics (JPKE)* e *Review of Radical Political Economics (RRPE)*.¹⁷

As informações dos quatro periódicos foram extraídas no banco de dados do *Elsevier Scopus* e *Web of Science*, que foram intercalados e compilados para uma base de dados única. O intervalo de tempo compreende todo o período histórico dos periódicos, resultando em 7977 artigos, sendo 1967 da *CJE*, 3006 da *JEI*, 1493 da *JPKE* e 1511 artigos da *RRPE*, que serão avaliados separadamente.¹⁸ As análises são realizadas com o programa de estatística R, especialmente o pacote *bibliometrix*, que importa dados bibliográficos e permite o mapeamento científico (ARIA & COCCURULLO, 2017).

17 Na atualização realizada por Cronin (2020), os quatro principais periódicos permaneceram o mesmo do *ranking* de Lee & Cronin (2010). A *Economy and Society* e *Development Change*, em quinto e sexto lugar, respectivamente, foram substituídas pela *European Journal of the History of Economic Thought* e *Review of Political Economy*.

18 O período da análise abrange todos os anos de publicação dos periódicos que variam de: 1967-2019 (JEI), 1977-2019 (CJE), 1978-2019 (JPKE) e 1969-2019 (RRPE). Além disso, foram selecionados apenas artigos científicos escritos na língua inglesa e resumos, notas e revisões de livros foram excluídos.

Após a extração dos dados, os nomes dos autores, essenciais nas análises de coautoria, foram padronizados manualmente para refinar o conjunto de dados. Os nomes próprios que aparecem de formas diferentes, como por exemplo SMITH, A., ou SMITH, Adam, foram padronizados para representar um único e mesmo autor. A segunda alteração foi realizada em relação aos artigos duplicados, que foram eliminados. A rede foi construída através da análise de colaboração (*collaboration*) dos cinquenta autores que mais produziram em coautoria. Cada ponto representa um autor e os autores são ligados por um *link* quando produziram um artigo em coautoria. De acordo com Batagelj & Cerinsek (2013), a rede mais básica é a de dois nós, que liga apenas dois autores e mostra que não houve um terceiro autor em coautoria.

Como a coautoria é uma análise de coocorrência, exige a normalização dos dados, ou seja, a correção dos dados quanto a diferenças no número total de ocorrências. Essa normalização necessita de medidas de similaridades. Apesar de não haver consenso na literatura sobre qual medida de similaridade é mais apropriada para a normalização dos dados, Van Eck & Waltman (2009) sugerem que o índice de associação (*association*) também conhecido como índice de proximidade ou afinidade é o mais apropriado nos casos de coocorrência de dados da cientometria como medida de similaridade em relação as outras medidas.¹⁹

A próxima seção apresenta os resultados da coautoria obtidos com a análise bibliométrica.

3.4 RESULTADOS: ANÁLISE DE COAUTORIA DOS ECONOMISTAS HETERODOXOS

A rede social de coautoria representa os laços fortes entre os autores. Cada ponto representa um autor e os *links* são os laços fortes de coautoria de autores que trabalharam juntos duas ou mais vezes. Quanto maior o nó na rede social, mais artigos publicados em coautoria. Com a rede de coautoria espera-se encontrar os autores mais produtivos de cada período, comunidades de autores e o campo de pesquisa de cada rede, ou seja, identificar a identidade social do grupo. Os artigos que formam os *clusters* de coautoria serão analisados

¹⁹ Há dois tipos de medidas de similaridade: (i) teóricas, que são interpretados como medidas de sobreposição relativa de dois conjuntos; e (ii) probabilísticas, que são medidas do desvio das frequências de coocorrência observados sob as frequências de coocorrência esperadas. O índice de inclusão, de equivalência, Jaccard e o Salton são teóricos, enquanto que o índice de associação é probabilístico. Van Eck & Waltman (2009), com base em resultados teóricos e empíricos, indicam que os dados de coocorrência são melhor normalizados através de medidas probabilísticas.

com o intuito de identificar o objeto de pesquisa e/ou linha teórico-metodológica e verificar se os autores podem ser socialmente identificados na rede social.

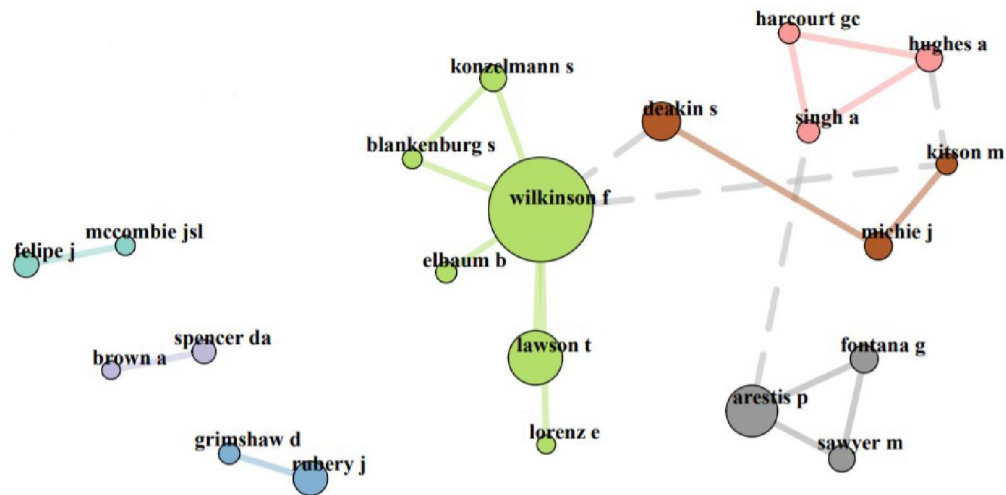
3.4.1 Coautoria *Cambridge Journal of Economics* (CJE)

3.4.1.1 CJE: Identidade social das redes de coautoria

A revista CJE contém um total de 1967 artigos, na qual 650 foram realizados em coautoria, representando 33,05% dos artigos publicados. A Figura 4 apresenta três redes de coautoria duplas, três redes compostas por três autores e uma única rede, a maior, composta por seis autores. A rede maior, representada pela cor verde, é constituída por Bernard Elbaum, Edward Lorenz, Stephanie Blankenburg, Sue Konzelmann, Tony Lawson e Frank Wilkinson, o último é professor da *University of London*, atual editor da CJE e o autor mais produtivo da CJE. Konzelmann, Lawson e Blankenburg também são editores da CJE. Esse primeiro *cluster* é composto por oito artigos.

Nesse cluster, o tema que os artigos abordam podem ser classificados da seguinte maneira: (i) os artigos de Elbaum, Lazonick, Wilkinson & Zeitlin (1979), Elbaum & Wilkinson (1979), Lawson, Tarling & Wilkinson (1982), Lorenz & Wilkinson (2003) e Blankenburg, Phesch & Wilkinson (2010) abordam questões relativas ao trabalho, salários e corporações; (ii) Konzelmann, Wilkinson, Fovargue-Davies & Sankey (2010) e Blankenburg, King, Konzelmann & Wilkinson (2013) traçam questões macroeconômicas em relação a crise de 2008, incluindo, no primeiro desses artigos, uma crítica relacionada as corporações e que, portanto, também pode ser associado ao grupo (i); e (iii) o artigo de Blankenburg, Arena & Wilkinson (2012) que realiza uma análise do trabalho de Piero Sraffa (1898-1983).

FIGURA 4 - GRAFO DA REDE DE COAUTORIA DA *CAMBRIDGE JOURNAL OF ECONOMICS*



Fonte: elaboração própria.

Frank Wilkinson, professor emérito da *University of Cambridge* e atual professor da *Birkbeck College, University of London*, é o autor “ponte” da rede, sendo coautor em todos os artigos. A base da pesquisa de Wilkinson, condizente com a classificação dos artigos do *cluster*, é a análise das instituições e organizações e seus efeitos sobre o desempenho econômico, especificamente o desempenho industrial e as relações de trabalho.²⁰ Sue Konzelmann é professora na *University of London* e sua pesquisa considera a inter-relação entre as perspectivas históricas, econômicas, sociais e políticas para o estudo das políticas de austeridade e o capitalismo liberal e sua relação com a crise financeira de 2008. Tony Lawson é professor de economia e filosofia na *University of Cambridge* e tem se dedicado ao estudo do realismo crítico e da ontologia social, além de fazer parte do grupo *Alternative Approaches Research Group*, grupo comprometido com o desenvolvimento do pluralismo econômico, da história do pensamento econômico e com as perspectivas heterodoxas.²¹

Bernard Elbaum é professor emérito de economia da *University of California Santa Cruz* e tem interesse na pesquisa sobre corporações financeiras e história econômica dos EUA. Edward Lorenz é professor de economia pela *University of Côte d'Azur* na França e sua

20 As informações sobre Frank Wilkinson foram obtidas em: <http://www.lccge.bbk.ac.uk/about-us/research-associates/frank-wilkinson>. Acesso em: 12 maio 2020.

21 Informações obtidas em: <http://www.econ.cam.ac.uk/research/research-groups/alt>. Acesso em: 12 maio 2020.

pesquisa é focada em inovação, aprendizagem organizacional e desenvolvimento econômico.²² Stephanie Blankenburg é professora na *School of African and Oriental Studies* (SOAS) na *University of London*, onde concentra sua pesquisa em políticas econômicas progressivas para a atual economia global.²³

Os interesses de pesquisa dos autores abordados acima são compatíveis com os dois grupos de temas encontrados nos artigos do *cluster*: (i) trabalho, salários e corporações; e (ii) questões macroeconômicas em relação a crise de 2008. Apesar de Tony Lawson e Sue Konzelman serem os únicos a se referir a sua pesquisa como “heterodoxa” e “interdisciplinar”, um ponto em comum entre os artigos, incluindo o trabalho sobre Sraffa – crítico da teoria marginalista e identificado por Blankenburg, Arena & Wilkinson (2012) como economista marxista –, é o uso do termo “visão alternativa”. Os autores criticam os argumentos formulados por “grande parte da literatura”, as vezes tecendo críticas explícitas as abordagens neoclássicas e principalmente *mainstream*, que devem ser substituídas por uma abordagem alternativa, baseada nas especificidades históricas e sugerindo teorias como a abordagem do Institucionalismo Original e do Realismo Crítico. Na minha visão, pode-se assumir que os economistas que constituem esse *cluster* da CJE seguem uma abordagem “*não-mainstream*”.

O *cluster* representado pela cor cinza é composto por três autores, Philip Arestis, Giuseppe Fontana e Malcolm Sawyer, e por 7 artigos: Arestis e Sawyer (1997; 2005; 2006; 2008), Arestis, Charles e Fontana (2014) e Fontana e Sawyer (2016; 2017). Os estudos de Arestis e Sawyer (1997; 2005; 2006; 2008), tratam de propostas de políticas monetárias. O primeiro artigo avalia a possibilidade de um imposto sobre transações financeiras, o segundo, da natureza e o papel da política monetária quando o dinheiro é endógeno, o terceiro apoia a abordagem da inflação estrutural como alternativa à taxa de desemprego não-acelerada da inflação (NAIRU) e o último, avalia o papel da política monetária no contexto do novo consenso em macroeconomia (NCM). O quinto estudo, realizado por Arestis, Charles e Fontana (2014), analisa os efeitos da financeirização na distribuição de renda nos EUA entre os diferentes grupos sociais (gênero e raça), gerando estratificação no mercado de trabalho norte-americano. Os artigos de Fontana e Sawyer (2016; 2017) avaliam criticamente as características e implicações políticas das propostas do banco de reservas completo (FRB).

22 Informações obtidas em: <http://unice.fr/laboratoires/gredege/contenus-riches/archives/membres/chercheurs-et-enseignantschercheurs/lorenz-edward>. Acesso em: 13 maio 2020.

23 Informações obtidas em: <https://www.soas.ac.uk/staff/staff30665.php>. Acesso em: 12 maio 2020.

Os autores componentes deste *cluster* podem ser identificados como o grupo de “macroeconomistas monetários”. Além disso, com exceção do estudo de Arestis, Charles e Fontana (2014), os demais artigos têm por base teórica as análises do Pós-Keynesianismo e, portanto, os autores deste *cluster* também podem ser identificados socialmente como “pós-keynesianos”. Philip Arestis é professor de economia na *University of Cambridge* e Giuseppe Fontana e Malcolm Sawyer são professores da mesma instituição, a *University of Leeds*, onde provavelmente estabeleceram seus laços. Todos os autores são reconhecidos por suas contribuições a macroeconomia pós-keynesiana.

O *cluster* marrom de três nós é representado por dois artigos: Deakin e Michie (1997) e Kitson, Michie e Sutherland (1997). Este é um *cluster* específico, pois trata-se de uma edição especial da revista sobre “Contratos e competição”. Os autores do *cluster* marrom podem ser identificados como “teóricos da economia do trabalho”. Os artigos abordam questões relativas ao contrato social, cooperação inter-firma, geração de emprego e mercado de trabalho. Outro ponto importante a considerar é que o contrato social explorado por Deakin e Michie (1997) é oriundo de Oliver Williamson (1932-2020), economista da Nova Economia Institucional (NEI) e reconhecido por seu trabalho sobre os custos de transação. Jonathan Michie, atual editor da CJE, é professor de inovação e intercâmbio de conhecimento da *University of Oxford*.²⁴ Simon Deakin e Michael Kitson são diretor e diretor-assistente, respectivamente, do *Centre for Business Research* (CBR) na *University of Cambridge* e pesquisam sobre inovação, economia do direito e estudos jurídicos, com foco na economia do trabalho – tema do *cluster*.²⁵

O grupo rosa de três nós também é representado por dois artigos, Harcourt & Singh (1991) e Harcourt, Hughes & Singh (1993). Ambos artigos são obituários, e, portanto, não há uma identidade social definida para os autores. Os obituários tratam, respectivamente, de Sukhamoy Chakravarty (1934-1990) e de Austin Robinson (1987-1993). Sukhamoy Chakravarty, economista indiano que trabalhou durante 20 anos no centro de planejamento econômico da Índia e atuou como professor na *Delhi School of Economics*, tinha, segundo Harcourt & Singh (1991), afinidades com as teorias clássicas e com a escola de Cambridge, especialmente a Sraffa, Joan Robinson (1903-1983) e Nicholas Kaldor (1908-1986). Austin Robinson foi professor de economia entre 1950 e 1965 em *Cambridge* e editor da revista

24 Informações obtidas em: <https://www.conted.ox.ac.uk/profiles/jonathan-michie>. Acesso em: 12 maio 2020.

25 Informações obtidas no site da *University of Cambridge*: <https://www.cbr.cam.ac.uk/people/the-team/simon-deakin/> e <https://www.jbs.cam.ac.uk/faculty-research/faculty-a-z/michael-kitson/>. Acesso em: 12 maio 2020.

Economic Journal por 36 anos. Austin era declaradamente keynesiano e seu interesse de pesquisa focava no estudo das economias em desenvolvimento, sobretudo para obter melhorias na renda e no bem-estar dos países pobres. Apesar de não ser possível apontar a identidade social dos autores do *cluster*, há relações entre esses e os autores dos obituários. Geoff Harcourt – conhecido por sua pesquisa em história da teoria econômica, biografia intelectual e teoria e política pós-keynesiana –, Alan Hughes e Ajit Singh (1940-2015) são professores (o primeiro é emérito) da *University of Cambridge*, mesma universidade e identificados com a mesma corrente teórica que Austin Robinson: o pós-keynesianismo.²⁶ Singh e Chakravarty possuem a mesma nacionalidade e se conheciam pessoalmente, produzindo artigos em coautoria.²⁷

As demais redes sociais formadas tratam-se de redes duplas, que mostra o trabalho de coautoria entre dois autores. A primeira rede, representada pela cor azul escuro, é composta por cinco artigos: Grimshaw & Rubery (1998; 2005; 2012), Rubery & Grimshaw (2015) e Ugarte, Grimshaw & Rubery (2015). Os dois últimos artigos de 2015 estão inseridos em uma edição especial da CJE que aborda a igualdade salarial entre gêneros. Nesse *cluster*, nota-se a defesa aos trabalhadores, críticas as abordagens convencionais que negligenciam as relações do trabalho com o neoliberalismo e a defesa por “abordagens dinâmicas”. Os integrantes deste grupo podem ser identificados como “teóricos da economia do trabalho”. As áreas de pesquisa de Jill Rubery e Damian Grimshaw – ambos professores da *Manchester Business School, University of Manchester* – são diretamente relacionadas com os artigos publicados na CJE: emprego, políticas de salário-mínimo, novas formas de trabalho e flexibilidade, terceirização, negociações coletivas e políticas de trabalho. Rubery é especificamente preocupada com as questões de gênero no mercado de trabalho, fundando em 1994 o *European Work and Employment Centre* – rede de colaboração voltada para serviços públicos de emprego – que inclui o *Work and Equalities Institute* que ela mesmo dirige.²⁸

A segunda rede é formada por dois artigos, Felipe & McCombie (2003) e Felipe, Hasan & McCombie (2008). Felipe & McCombie (2003) explicam o motivo da noção de

26 As informações obtidas sobre Geoff Harcourt e Alan Hughes estão disponíveis em: <https://www.business.unsw.edu.au/our-people/geoffharcourt> e <https://www.cbr.cam.ac.uk/people/the-team/alan-hughes/>. Acesso em: 12 maio 2020.

27 Chakravarty, S.; A. Singh. *The Desirable Forms of Economic Openness in the South*, Mimeo (Helsinki, WIDER, 1988).

28 As informações sobre os autores foram obtidas em: [https://www.research.manchester.ac.uk/portal/en/researchers/jill-rubery\(175c262f-cb31-47e3-bd74-2b4c468c5eba\).html](https://www.research.manchester.ac.uk/portal/en/researchers/jill-rubery(175c262f-cb31-47e3-bd74-2b4c468c5eba).html) e [https://www.research.manchester.ac.uk/portal/en/researchers/damian-grimshaw\(b01578f1-110e-4044-b187-ac96c4828d19\).html](https://www.research.manchester.ac.uk/portal/en/researchers/damian-grimshaw(b01578f1-110e-4044-b187-ac96c4828d19).html). Acesso em: 12 maio 2020.

crescimento da produtividade total dos fatores as economias do Leste Asiático ser problemática. O estudo é uma crítica às metodologias neoclássicas de cálculo do crescimento da produtividade total dos fatores, que não podem ser interpretadas como uma estimativa da taxa de progresso técnico. Os autores demonstram que as funções de produção agregada não descrevem corretamente a tecnologia e nem se a função realmente existe. O estudo de Felipe, Hasan & McCombie (2008) aborda o viés de endogeneidade ao estimar funções de produção com base em dados de valores monetários. Para os autores, a endogeneidade é resultado do viés da variável omitida devido a uma aproximação fraca da identidade contábil. Semelhante ao estudo anterior, a maneira mais factível de estimar parâmetros tecnológicos da função da produção é usando quantidades físicas e não valores monetários, que são a própria fonte dos problemas. Jesus Felipe é economista no Banco Asiático de Desenvolvimento nas Filipinas e John S. L. McCombie é professor no *Department of Land Economy* na *University of Cambridge*. Ambos autores possuem interesse nas disparidades das taxas de crescimento econômico e economia urbana e regional, além de serem críticos a função de produção neoclássica. Esse grupo pode ser identificado socialmente como “críticos da economia neoclássica”.

A terceira rede dupla, a lilás, é formada por três artigos, Brown, Slater & Spencer (2002), Brown, Charlwood, Forde & Spencer (2007) e Brown & Spencer (2012). Este último *cluster* de coautoria da CJE pode ser classificado como o grupo dos “marxistas”. No primeiro artigo apesar da crítica ao método da abstração do realismo crítico baseado no método de Karl Marx (1818-1883), Brown, Slater & Spencer (2002) sugerem uma melhoria ao método e não sua total exclusão. Os dois últimos artigos sugerem análises pautadas em “abordagens alternativas” e/ou na economia política, ambas baseadas nos clássicos e especificamente em Marx. A abordagem marxista é uma das correntes teóricas aceitas pela CJE. Andrew Brown e David Spencer são professores de economia da *Leeds University Business School*, pesquisando sobre economia política, teoria do trabalho, dialética, Realismo Crítico e interdisciplinaridade na economia, objetos de pesquisa condizentes com a linha teórico-metodológica do *cluster*.²⁹

3.4.1.2 CJE: Redes de coautoria e escopo

²⁹ Informações obtidas em: <https://business.leeds.ac.uk/divisions-economics/staff/111/professor-andrew-brown> e <https://business.leeds.ac.uk/divisions-economics/staff/144/professor-david-spencer>. Acesso em: 12 maio 2020.

Os *clusters* encontrados nestas análises de coautoria são compatíveis com os temas e linhas teóricas encontradas no escopo atual da CJE. A CJE está assentada nas tradições de Karl Marx, John Maynard Keynes (1883-1946), Michal Kalecki (1899-1970), Joan Robinson, Nicholas Kaldor e aceita artigos da economia heterodoxa e de outras disciplinas das Ciências Sociais. Abrange temas relacionados a questões de emprego/desemprego, inflação, organização da produção, classes sociais, subdesenvolvimento econômico, globalização, mercados, integração internacional e desigualdade econômica, com foco em trabalhos teóricos, aplicados, em história do pensamento econômico, metodologia e com análises realistas, pautadas em evidências empíricas e perspectivas críticas.

O *cluster* maior é explicitamente pautado em “análises alternativas” ao neoclassicismo e/ou ao *mainstream* e os artigos podem, portanto, ser classificados como “heterodoxos” conforme a definição de heterodoxia de Dequech (2007), Colander *et al.* (2004), Lawson (2004; 2006) e Backhouse (2000; 2004) que definem a heterodoxia em termos negativos e sociológicos em termos do que não é, em oposição ao *mainstream* ou a ortodoxia. Este *cluster* aborda temas relativos ao trabalho, corporações e integração internacional, temas aceitos para publicação na CJE. O trabalho de Arena & Wilkinson (2012), que analisa o trabalho de Piero Sraffa, apesar de não usar o termo “visão alternativa” está de acordo com a tradição marxista, linha de pensamento econômico compatível com CJE.

O *cluster* duplo formado pelos estudos de Felipe & McCombie (2003) e Felipe, Hasan & McCombie (2008), identificado como “críticos da economia neoclássica”, também pode ser classificado como “heterodoxo” conforme a definição de heterodoxia de Dequech (2007), Colander *et al.* (2004), Lawson (2004; 2006).

O *cluster* cinza é a rede social de coautoria da CJE mais coeso, pois apresenta apenas três autores – Philip Arestis, Giuseppe Fontana e Malcolm Sawyer – e uma quantidade maior de artigos. Os autores deste *cluster* são classificados como “pós-keynesianos” e se alinham explicitamente com a CJE. Apesar de Arestis, Charles e Fontana (2014) não fazer referência a linha de pensamento que embasa seu estudo, os autores tratam da distribuição de renda e estratificação no mercado de trabalho, temas aceitos pela CJE.

O *cluster* marrom e azul-escuro possuem o mesmo tema em comum: economia do trabalho. A diferença entre os *clusters* é que o primeiro trata de contratos e competição, pautadas na abordagem na NEI, enquanto que o *cluster* azul-escuro apresenta estudos críticos as abordagens convencionais que negligenciam as relações de trabalho e o neoliberalismo e

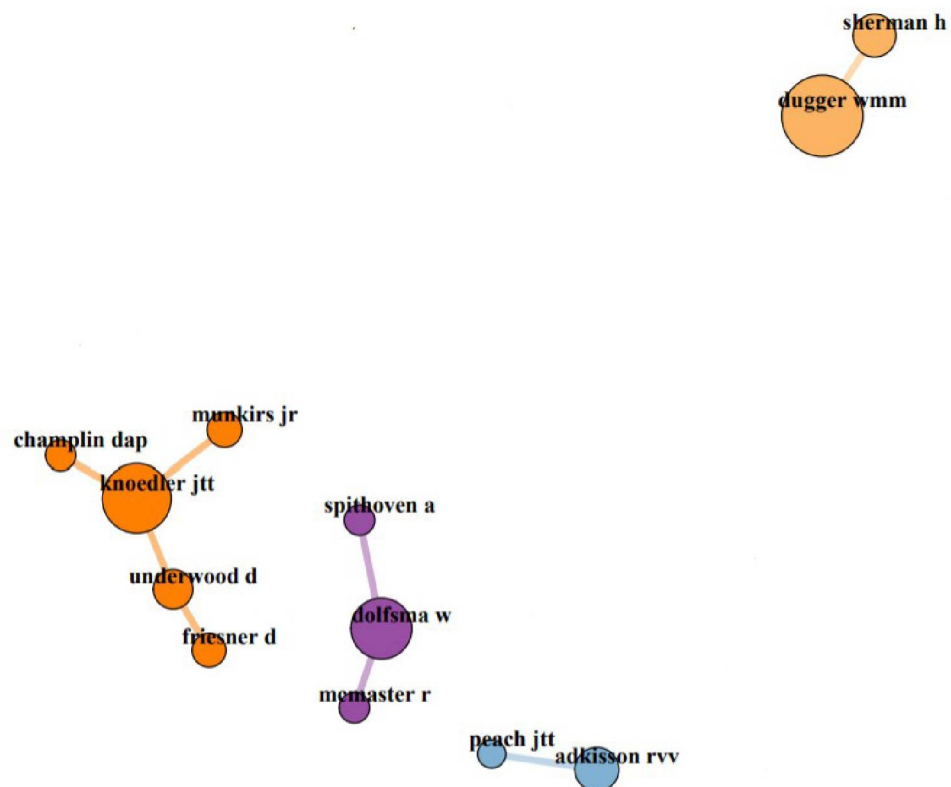
abordam temas como a desigualdade salarial entre gêneros. Os temas desses *clusters* apresentam compatibilidade com o escopo da CJE, que aceita artigos sobre o mercado de trabalho e classes econômicas.

3.4.2 Coautoria *Journal of Economics Issues*

3.4.2.1 JEI: Identidade social das redes de coautoria

A JEI contém 690 artigos escritos em coautoria de um total de 3006 artigos, representando 22,95%. A rede de coautoria, apresentada na Figura 5, é composta por uma rede de cinco autores, uma tripla e duas compostas por dois autores.

FIGURA 5 - GRAFO DA REDE DE COAUTORIA DO *JOURNAL OF ECONOMICS ISSUES*



Fonte: elaboração própria.

A maior rede contém vinte artigos e é formada por John R. Munkirs, Janet T. Knoedler, Dell P. Champlin, Daniel A. Underwood e Dan Friesner. Janet Knoedler, professora da *Bucknell University* nos EUA desde 1992, é a autora mais produtiva da rede, com dezesseis artigos escritos em coautoria. Os autores dessa rede podem ser socialmente identificados como “institucionalistas originais”, na tradição de Thorstein Veblen (1857-1929), John R. Commons (1862-1945) e John Maurice Clark (1884-1963), este último menos influente na Economia Institucional Original do que os dois primeiros. Os artigos do *cluster* tecem críticas à economia neoclássica, ortodoxa e abordagens *mainstream*, e a visão alternativa defendida pelos autores está amparada pela abordagem do Institucionalismo Original. Os artigos realizados por Champlin e Knoedler (1999; 2001; 2002a; 2002b; 2003; 2004a; 2004b; 2005; 2006; 2008a; 2008b) e Munkirs e Knoedler (1987a; 1987b; 1988) em coautoria defendem o provisionamento social e o interesse público, que estão sendo substituídos na esfera da mídia, corporações, políticas públicas e questões trabalhistas e educacionais pelo interesse privado e ganhos pecuniários.

Os artigos de Champlin e Knoedler e Munkirs e Knoedler descritos acima e que abordam a incorporação do interesse privado e pecuniário nas instituições que seriam *a priori* de interesse público estão estritamente relacionados com a dicotomia cerimonial-instrumental, iniciada por Veblen e desenvolvida posteriormente por Ayres. O cerimonialismo é pautado nos valores e hábitos do passado e funciona como inibidor do desenvolvimento, enquanto que o instrumentalismo gera progresso e desenvolvimento econômico (MAYHEW, 2009). Os aspectos instrumentais compreendidos nos textos de Champlin e Knoedler (1999; 2001; 2002a; 2002b; 2003; 2004a; 2004b; 2005; 2006; 2008a; 2008b) e Munkirs e Knoedler (1987a; 1987b; 1988) mostram como o interesse público geraria progresso sobre os aspectos cerimoniais (interesse privado). O grupo de institucionalistas ayresianos que desenvolveram a dicotomia cerimonial-instrumental a partir dos escritos de Veblen ficou conhecida como *Cactus Branch*, um ramo da Economia Institucional Original (BÖCK E ALMEIDA, 2018). Portanto, os autores contidos neste *cluster* também podem ser identificados socialmente como “*cactus branches*”.

Janet Knoedler é a economista “ponte” que liga dois “nós” (Champlin e Munkirs), em relação ao tema do provisionamento social e interesse público. Ela estudou com John Munkirs – ex-presidente da *The Association for Institutional Thought (AFIT)* – na *Sangamon State University* em Illinois e no final dos anos 1990 iniciou a parceria com Dell Champlin,

professora da *Oregon State University*. Kasper (2019, p. 301) afirma que Knoedler “(...) *told me that her work with Munkirs suggested that she was an institutionalist from the ‘git go’*”. Knoedler também foi influenciada e guiada por Anne Mayhew, aluna de Clarence Ayres na *University of Texas* e reconhecida por sua carreira em Economia Institucional, na conclusão da dissertação de mestrado na *University of Tennessee*.³⁰ Knoedler foi presidente em 2014 e 2015 da *Association for Evolutionary Economics (AFEE)* – organização internacional pautada nos ensinamentos da Economia Institucional Original – e atualmente atua como membro do Comitê de Publicações e do Comitê Consultivo Financeiro, contribuindo para as publicações e divulgações na imprensa e reuniões e para a que a organização funcione em boa situação financeira.

Além desses, outros três temas podem ser encontrados nesta rede: (i) os estudos de Knoedler & Underwood (2003; 2004) defendem o estudo do institucionalismo original como forma de melhoria da educação da Ciência Econômica; (ii) Underwood, Axelsen & Friesner (2010a; 2010b) estudam as desigualdades salariais entre gêneros; e (iii) Underwood, Friesner & Cross (2014) e Underwood, Hackney & Friesner (2015) associam questões ambientais ao bem-estar econômico e social. O estudo do grupo (i) é diretamente relacionado com o Institucionalismo Original, o grupo (ii), apesar de não deixar claro a corrente teórica que está associado, utiliza o conceito de “filtros culturais” na escolha dos candidatos a emprego, ou seja, aborda como as estruturas sociais provocam socioeconomicamente diferenças por questões puramente institucionais e pelas mesmas condições essa desigualdade é mantida. O último grupo também não se associa explicitamente ao institucionalismo, mas enfatiza que os formuladores de políticas ambientais devem levar em consideração os fatores institucionais, culturais e a legitimidade institucional de cada região, com o objetivo de melhorar o provisionamento social das comunidades.

Daniel Underwood é professor de economia e ciência ambiental na *Peninsula College* e professor afiliado na *School of Environmental and Forest Science* na *University of Washington*, o que explica as questões ambientais desenvolvidas em Underwood, Friesner & Cross (2014) e Underwood, Hackney & Friesner (2015). Dan Friesner é professor de farmácia na *North Dakota State University* e de economia na *School of Economic Sciences* em *Washington State University*. O foco dos estudos de Friesner é o cuidado com a saúde e a

30 As informações sobre Anne Mayhew foram extraídas da entrevista realizada por Fadhel Kaboub em 2011: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.202.3616&rep=rep1&type=pdf>. Acesso em: 06 maio 2019.

prestação de assistência médicas voltadas para o bem-estar dos grupos menos favorecidos. Friesner também tem interesse do desenvolvimento econômico e no bem-estar social, ambos os temas são diretamente associados com os artigos publicados em coautoria na JEI, que envolvem questões ambientais e desigualdades salariais entre homens e mulheres.³¹

A rede tripla é formada por três autores e cinco artigos, Dolfisma & McMaster (2007; 2011), Dolfisma & Spithoven (2008) e Dolfisma, Finch & McMaster (2005; 2011). Os autores da rede tripla podem ser socialmente identificados como “socioeconomistas”. Os socioeconomistas argumentam que os valores econômicos não podem ser separados dos valores sociais. Do ponto de vista da Socioeconomia, as relações econômicas estão embebidas em relações sociais mais amplas no contexto de mercados (DAVIS & DOLFSMA, 2008). Os artigos de Dolfisma & McMaster (2011) e Dolfisma, Finch & McMaster (2005) retratam a relação existente entre o mercado e a sociedade na prestação de serviços públicos, inclusive citando Karl Polanyi e Mark Granovetter, autores associados à Socioeconomia. Dolfisma & McMaster (2007) e Dolfisma & Spithoven (2008) ressaltam respectivamente a importância de adicionar fatores sociais nas análises financeiras (falência) e defendem a instituição da linguagem no comércio. Em quatro dos cinco artigos publicados, os autores tecem críticas a teoria neoclássica, a literatura tradicional e a NEI, na tradição de Douglass North, e oferecem abordagens alternativas pautadas na Socioeconomia e no Institucionalismo Original.

A Socioeconomia e a Economia Institucional Original não são abordagens excludentes. A Socioeconomia é uma área acadêmica “guarda-chuva”, que abriga diferentes tradições econômicas heterodoxas – institucionalismo, marxismo, feminismo, pós-keynesianismo, kantianismo, neo-shumpeteriano, ambientalismo e cooperativismo – e tradições interdisciplinares (DAVIS & DOLFSMA, 2008). No último artigo da rede, Dolfisma, Finch & McMaster (2011) não realizam críticas a nenhuma escola de pensamento e/ou abordagem. O artigo procura preencher uma lacuna que, na opinião dos próprios autores, é pouco analisada pelos institucionalistas originais: a vulnerabilidade das instituições. Os autores não se opõem em nenhum momento do artigo ao Institucionalismo Original, a intenção é contribuir para a extensão e melhoramento da teoria. O destaque para a interdisciplinaridade da Socioeconomia e o fato dos socioeconomistas oferecerem teorias alternativas com base nas abordagens heterodoxas, também possibilita identificar socialmente os autores desta rede como “economistas heterodoxos”.

31 Informações obtidas do currículo de Dan Friesner na página de web da *North Dakota State University*: <https://www.ndsu.edu/pubweb/~dfriesne/ProfessionalInfo.htm>. Acesso em: 06 maio 2020.

Wilfred Dolfsma é o autor “ponte” da rede entre Robert McMaster e Antoon Spithoven. Dolfsma foi editor da *Review of Social Economy* no período de 2015-2017, principal revista da *The Association for Social Economics*, e sua pesquisa é baseada na teoria das trocas sociais, análise de redes sociais e economia institucional, pautadas no embebedimento social dos indivíduos e mercados.³² Dois artigos realizados por Dolfsma e McMaster (2007; 2011) abordam os cuidados e a prestação dos serviços de saúde, possível influência de Robert McMaster, professor na *University of Glasgow* na Escócia. Os temas de interesse do autor são a Economia Institucional, a Socioeconomia, governança e serviços públicos, metodologia das ciências sociais e o provisionamento dos cuidados da saúde. Antoon Spithoven é professor da *Utrecht School of Economics*, nos Países Baixos, onde leciona macroeconomia e economia institucional.³³ Ao contrário dos demais autores das outras redes de coautoria da JEI que se estabelecem nos EUA, os autores deste *cluster* são radicados na Europa: Wilfred Dolfsma e Antoon Spithoven são holandeses e Robert McMaster é escocês, participando de coautoria principalmente com autores holandeses. Com base na identidade social pautada na nacionalidade, também classifico os autores desta rede como o *cluster* “holandês”.

A primeira rede dupla é composta pelos artigos de William M. Dugger e Howard J. Sherman (1994; 1997; 1998) e os autores são identificados como “institucionalistas radicais”. Em artigo publicado na *Radical of Radical Political Economics*, Dugger (1988, p. 1) esclarece que o Institucionalismo Radical é baseado no institucionalismo de Veblen e, em menor grau em Commons, e possui sete premissas: (i) a economia é um processo; (ii) a irracionalidade supera a solidariedade das classes exploradas; (iii) poder e *status* são meios de autoridade; (iv) defesa da igualdade; (v) valores e apoio à ideologia; (vi) democracia participativa; e (vii) mudança radical em vez de ajuste incremental. Apesar do artigo de Dugger (1988, p. 1) não fazer parte desta rede e nem ter sido publicado na JEI, ele é relevante porque esclarece as características do Institucionalismo Radical e, principalmente, enfatiza que “*Radical Institutionalism is a first cousin to Marxism*”. Ambas escolas apoiam sistemas igualitários e produção voltada para a comunidade (e não para o lucro individual), que só pode ser obtido através da mudança no capitalismo industrial. Portanto, a comparação entre o Institucionalismo Radical e a Economia Marxista realizada nos três artigos desta rede não é trivial.

32 Informações extraídas no site oficial de Wilfred Dolfsma: <https://wilfreddolfsma.net/>. Acesso em: 06 maio 2020.

33 Informações obtidas no site da *Utrecht School of Economics*: <https://www.uu.nl/medewerkers/AHGMSpithoven>. Acesso em: 07 maio 2020.

Outro ponto da análise é como os autores classificam a heterodoxia. Dugger & Sherman (1994) tecem críticas a economia neoclássica, descrevendo-a com irrelevante, não-realista e dedutiva, e propõem que economistas responsáveis realizem estudos econômicos heterodoxos para expor os problemas do neoclassicismo. A heterodoxia é posicionada como uma crítica a economia neoclássica e relacionada com o Institucionalismo, a Economia Marxista e os Pós-Keynesianismo. Assim, os autores dessa rede além de serem identificados socialmente como “institucionalistas radicais” também pode ser identificados como “heterodoxos”.

A segunda rede dupla é formada por quatro artigos de Peach & Adkisson (1997; 2000; 2002; 2017). Os autores da última rede da JEI podem ser identificados como “institucionalistas originais”. Dois dos quatro artigos apresentam críticas a economia neoclássica, incluindo o estudo realizado em 1998, que apesar de não citar o termo “instituições”, direciona a crítica a não consideração das variações nas condições econômicas entre as regiões da economia neoclássica. Em relação ao tema de pesquisa, os autores estão preocupados com questões macroeconômicas, como renda, crescimento e tecnologia, especificamente do México e dos EUA. Richard Adkisson e James Peach são professores-associados – o primeiro autor aposentado – da *New Mexico State University* no estado do Novo México nos EUA. A localização geográfica da *New Mexico State University*, próxima a fronteira entre os EUA e o México, influenciou a pesquisa dos autores sobre as mudanças demográficas, distribuição de renda e políticas entre os EUA e o México.

3.4.2.2 JEI: Redes de coautoria e escopo

A corrente teórica encontrada nas redes de coautoria está de acordo com o escopo da JEI. A JEI está amparada nos estudos institucionais, que entendam a economia como um processo, que sejam úteis para o entendimento do mundo real e delimitam a influência das regras formais e informais na economia. As identidades sociais dos autores dos quatro *clusters* de coautoria são associados aos “institucionalistas originais” e as suas ramificações dos “institucionalistas radicais”, “*cactus branchers*” e “socioeconomistas”.

Aqui cabe uma ressalva em relação ao Institucionalismo Original e a Nova Economia Institucional (NEI). Nenhum dos artigos que constam nessa rede de coautoria referem-se a segunda escola. Todos estão pautados nas teorias de Thorstein Veblen, John Commons, John Clark e Clarence Ayres, economistas associados a primeira escola. Dolfma & Spithoven

(2008) inclusive criticam a existência da “troca silenciosa” defendida por Douglass North, economista da NEI. Dugger (1988), ao definir as características principais do Institucionalismo Radical, deixa claro que a escola não tem absolutamente nada em comum com a NEI, de Oliver Williamson. Na minha visão e com base nos resultados encontrados na rede de coautoria, a JEI, apesar de não especificar no escopo qual a abordagem institucionalista está pautada, pode ser classificada de acordo com a teoria do Institucionalismo Original.

Todos os temas dos *clusters* de coautoria estão associados ao escopo da JEI. Os temas que a JEI aceita são bastante amplos: tecnologia, distribuição do poder econômico entre indivíduos e grupos, políticas de distribuição de alimentos, saúde, energia, telecomunicações, transportes e educação, problemas das economias subdesenvolvidas, finanças e controle social de empresas, macroeconomia, direitos de propriedade, mercado de trabalho, comércio, globalização e meio ambiente. O maior *cluster* da rede, de cinco autores, trata de temas relativos ao poder econômico dos indivíduos privados e das corporações (educativas, saúde, telecomunicações), que substituem o interesse público pelo privado. Esse *cluster*, também aborda a educação, meio ambiente e mercado de trabalho (questões salariais entre gêneros).

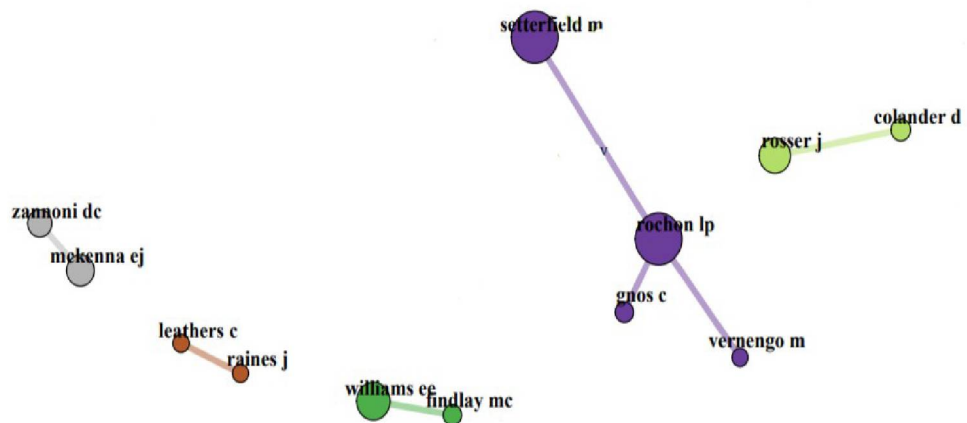
O cluster triplo, de Dolfma, McMaster e Spithoven, tratam de múltiplos temas nos cinco artigos, todos de acordo com o escopo da JEI e amparados pela Socioeconomia: saúde, finanças (falência dos indivíduos), comércio e distribuição do poder econômico em relação aos conflitos. Os dois *clusters* duplos, também estão de acordo com os temas do escopo da JEI. A associação do Institucionalismo Radical com a Economia Marxista é relacionada com a ênfase tecnológica, a concepção da economia como um processo e críticas ao controle das empresas no processo de provisionamento social. Peach e Adkisson (1997; 2000; 2002; 2017) se debruçam sobre questões macroeconômicas dos EUA e México (país subdesenvolvido) e comparam teorias com o arcabouço histórico dos países, com objetivo de abordar o mundo real.

3.4.3 Coautoria *Journal of Post Keynesian Economics*

3.4.3.1 JPKE: Identidade social das redes de coautoria

A JPKE possui um total de 444 artigos escritos em coautoria, representando 29,73% dos artigos escritos na revista (1493). A rede de coautoria da JPKE (Figura 6) é formada por uma rede de quatro autores e quatro redes duplas.

FIGURA 6 - GRAFO DA REDE DE COAUTORIA DO *JOURNAL OF POST KEYNESIAN ECONOMICS*



Fonte: elaboração própria.

A primeira rede, a maior, é formada por sete artigos escritos por Louis-Philippe Rochon, Matias Vernengo, Claude Gnos e Mark Setterfield, este último faz parte da atual equipe editorial da JPKE. O grupo de economistas pertencente a esse *cluster* pode ser identificado socialmente como “pós-keynesianos”. Todos os artigos da rede defendem o uso das políticas pós-keynesianas para sanar os problemas econômicos e criticam a teoria neoclássica. As críticas direcionadas à economia neoclássica ficam mais explícitas nos comentários em relação ao Consenso de Washington nos artigos de Gnos & Rochon (2004a; 2004b; 2004c; 2004d) e na crítica de Rochon & Setterfield (2007) à síntese neoclássica. Um ponto em comum nos artigos de Rochon & Vernengo (2003), Gnos & Rochon (2004a) e Rochon & Setterfield (2007; 2012) é a divergência dentro da escola pós-keynesiana. Nos artigos mencionados, os autores oferecem duas ou mais alternativas pautadas no pós-keynesianismo, mas também realizam críticas as alternativas, escolhendo a alternativa que é mais coerente com a teoria de Keynes e que oferece os melhores resultados de emprego e distribuição de renda.

Louis-Philippe Rochon, professor da *Laurentian University* – Canadá, é coautor de todos os artigos dessa rede e pode ser considerado o autor “ponte”, que transmite informações

aos demais autores da rede. Rochon é fundador e foi editor de 2011 à 2018 da *Review of Keynesian Economics* e editor do livro *New Directions in Post-Keynesian Economics*, com estudos que focam nas áreas de política monetária e fiscal pautadas no pós-keynesianismo. O artigo produzido por Rochon & Vernengo (2003) foi provavelmente resultado dos laços estabelecidos por Louis-Philippe e Matias, economista brasileiro, quando foram professores da *University of Utah* nos EUA. Outros artigos foram escritos pelos autores em coautoria em outras revistas que estabelecem como escopo a teoria pós-keynesiana e a história do pensamento econômico.³⁴

Mark Setterfield é professor de economia da *The New School for Social Research*, membro associado da *Cambridge Centre for Economic and Public Policy* na *Cambridge University* e pesquisador no *International Economic Policy Institute* na *Laurentian University*, mesma universidade que Rochon trabalha atualmente. O estudo de Rochon & Setterfield (2012) que aborda o modelo kaleckiano, faz parte dos temas de pesquisa de Setterfield, que tem interesse pela teoria de crescimento de Kaldor e Kalecki, políticas de estabilização macroeconômica e modelos baseados em agentes.³⁵ Informações sobre áreas de interesses de Claude Gnos, professor do *Center for Monetary Studies* na *University of Burgundy–France*, não foram encontradas.

A primeira rede dupla é composta por dois autores, David Colander e J. Barkley Rosser, este último faz parte da atual equipe editorial da JPKE, e dois artigos, Colander, Holt & Rosser (2007; 2010). Os autores dessa rede defendem a aproximação dos economistas heterodoxos com a comunidade *mainstream*, como tentativa de ampliar o escopo das análises heterodoxas. Apesar de defenderem que divisões na economia e se autoidentificar como heterodoxo não contribui para a inserção da heterodoxia no ambiente *mainstream*, Colander, Holt & Rosser (2007, p. 307-308) deixam claro que: “*Two of us think of ourselves first as heterodox economists, and the third is highly sympathetic to heterodox ideas of all persuasions*”. Portanto, classifico os autores dessa rede como “heterodoxos”.

A segunda rede dupla, de Patrick Raines e Charles G. Leathers é composta por quatro artigos: Raines & Leathers (1996; 2011), Raines, McLeod & Leathers (2007), Raines, Richardson & Leathers (2009). Os autores dessa rede possuem duas identidades sociais: “pós-

34 Para mais informações sobre os artigos publicados em coautoria entre Louis-Philippe Rochon e Matias Vernengo, acessar o currículo de Rochon na página da *Laurentian University*: <https://laurentian.ca/faculty/lprochon>. Acesso em: 07 maio 2020.

35 Informações sobre a carreira profissional e temas de interesse de Mark Setterfield podem ser encontradas em: <https://www.newschool.edu/nssr/faculty/mark-setterfield/>. Acesso em: 07 maio 2020.

keynesianos” e “institucionalistas originais” na tradição de Veblen e John Kenneth Galbraith (1908-2006).³⁶ Nos quatro artigos, os autores defendem a união teórica do Pós-Keynesianismo e do Institucionalismo Original em oposição as teorias de mercados eficientes da economia neoclássica. O tema de interesse da rede é pautado nos mercados, especialmente os financeiros, em que os autores discutem temas atuais, como a crise financeira de 2008, e denunciam a ênfase das teorias neoclássicas nas políticas norte-americanas. Os temas identificados no *cluster* são compatíveis com a área de pesquisa dos autores. Patrick Raines foi professor de economia na *Belmont University*, onde se dedicou ao estudo do Institucionalismo Original, Pós-keynesianismo e economia schumpeteriana. Charles G. Leathers (1940-2017) foi professor da *University of Alabama*, com interesses em temas sobre o mercado financeiro, inovação e as instituições.

A terceira rede dupla é composta por M. Chapman Findlay e Edward E. Williams e possui cinco artigos, Findlay & Williams (1981; 2000-2001; 2008), Williams & Findlay (1986) e Williams, Findlay & Tuggle (1989). Os autores dessa rede podem ser classificados como “pós-keynesianos”, embora mencionem com menos ênfase Galbraith, do Institucionalismo Original, e Frank Knight (1885-1972). O argumento dos autores nos artigos sempre parte de críticas à economia neoclássica, semelhante a rede dupla anterior, de Patrick Raines e Charles G. Leathers, especialmente no que tange os mercados financeiros eficientes. M. Chapman Findlay (1945-2008) foi professor de finanças na *California State University* e tinha interesse em temas sobre gestão e análise financeira, teoria financeira, mercados de investimento e capital, mercado imobiliário e hipotecário, questões de seguros e pensões, questões contábeis e jurídicas, temas presentes no *cluster*. Edward E. Williams (1945-2008) foi professor na *Rice University*, dedicado ao estudo do empreendedorismo, *marketing*, finanças e contabilidade.

A última rede dupla é formada por Edward J. McKenna e Diane C. Zannoni e composta por oito artigos. Os autores pertencentes a última rede da JPKE são identificados socialmente como “pós-keynesianos”, e buscam distanciar o pós-keynesianismo das escolas neoclássicas e austríacas, enquanto tentam aproximar a escola do realismo crítico. Em relação aos temas estudados nos artigos da rede, eles podem ser classificados em dois grupos: (i) os artigos de Zannoni & McKenna (1981) e McKenna & Zannoni (1982; 1987) tratam de questões relativas às políticas fiscais e monetárias pós-keynesianas; e (ii) os artigos de

36 Apesar de Patrick Raines e Charles G. Leathers identificarem socialmente John Kenneth Galbraith como economista institucional, o próprio autor nunca se identificou como “institucionalista”.

McKenna & Zannoni (1993; 1997; 1999; 2000-2001) e Zannoni & McKenna (2007) abordam questões relacionadas aos fundamentos filosóficos de Keynes, especialmente relativas ao “indivíduo pós-keynesiano”.

Edward McKenna é professor de economia na *Connecticut College* (EUA) e define seu próprio trabalho como “pós-keynesiano”. Os temas abordados nos artigos em coautoria com Diane Zannoni são diretamente relacionados com o interesse do autor em pesquisas que abordem as causas da inflação e do desemprego e a teoria do dinheiro endógena – grupo (i) – e com a interação entre Economia e Filosofia, destacando as concepções filosóficas de justiça e a relação entre justiça e as teorias econômicas de distribuição de renda, estruturando seus estudos em John Rawls e Charles Taylor.³⁷ Diane Zannoni é professora de econometria e macroeconomia na *Trinity College*, em Connecticut, mesmo estado norte-americano que McKenna leciona. Zannoni também tem como base da sua pesquisa, o estudo das causas do desemprego e inflação com base no pós-keynesianismo, defendendo que não haverá pleno emprego sem a intervenção do Estado.³⁸

3.4.3.2 JPKE: Redes de coautoria e escopo

A JPKE não apresenta escopo ou define objetivos, mas o próprio nome da revista estabelece que a principal corrente teórica da JPKE é o pós-keynesianismo. Os artigos analisados na seção anterior reforçam a identificação dos autores como “pós-keynesianos”, com exceção da rede dupla composta por David Colander e J. Barkley Rosser, que foram socialmente identificados como “economistas heterodoxos”.

Os estudos de Gnos & Rochon (2004b; 2004c), por serem introduções a simpósios, ressalta tanto os laços fortes existentes entre os autores que participaram do simpósio como a pauta e a discussão da JPKE, fortalecendo a identidade social dos autores. Apesar dos simpósios abordarem temas diferentes, – a reforma do sistema financeiro internacional e os resultados causados pelas políticas do Consenso de Washington – ambos concluem que o pós-keynesianismo é a abordagem adequada para lidar com esses temas.

Apesar da ênfase no pós-keynesianismo, Gnos & Rochon (2004b, p. 554) enfatizam que “(...) *the Post Keynesian perspective allows a diversity of positions and opinions that*

37 As informações sobre Edward McKenna foram obtidas no site da *Connecticut College*: <https://www.conncoll.edu/directories/faculty-profiles/edward-mckenna/>. Acesso em: 07 maio 2020.

38 As informações sobre Diane Zannoni foram obtidas no site da *Trinity College*: <https://internet2.trincoll.edu/FacProfiles/Default.aspx?fid=1000560>. Acesso em: 07 maio 2020.

deserve consideration". As posições diversas do pós-keynesianismo são refletidas nas redes de coautoria de Patrick Raines e Charles G. Leathers, que são identificados como "institucionalistas originais" (na tradição de Thorstein Veblen e John Kenneth Galbraith) além de "pós-keynesianos", e de M. Chapman Findlay e Edward E. Williams, que mencionam brevemente o neoinstitucionalismo – embora não especifiquem o significado do prefixo "neo" – pautado em Galbraith.

A aproximação entre Galbraith com o pós-keynesianismo é apontada por Pressman (2008, p. 475) que afirma que "(...) *work of Galbraith should be recognized as making major contributions to the Post Keynesian paradigm*". O trabalho de Galbraith deve ser reconhecido como uma contribuição ao pensamento pós-keynesiano e uma extensão das contribuições de Keynes. Os aspectos da economia pós-keynesiana avançados por Galbraith incluem a ênfase nos elementos sociais como determinantes do comportamento individual, a tomada de decisão em contextos de mudança histórica e incerteza, o foco nos efeitos de renda e, principalmente, o destaque da microeconomia pós-keynesiana – ausente na abordagem de Keynes – como complemento da macroeconomia de Keynes. Galbraith era crítico da ideologia de *laissez-faire* e da racionalidade dos indivíduos – adotando a teoria comportamental e institucional da natureza humana –, entendia que as corporações possuem poder sobre o mercado e nos padrões de consumo e defendia os gastos em educação do governo. Essa visão de Galbraith sobre o funcionamento do capitalismo, o torna crítico da teoria neoclássica e economista central da escola pós-keynesiana.

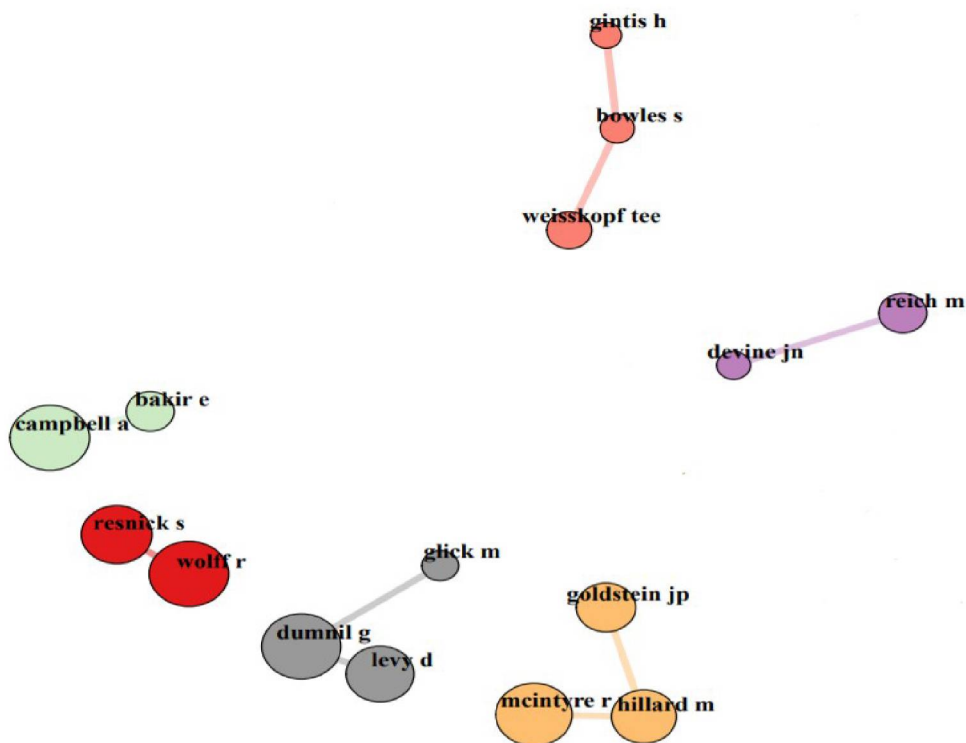
Os dois artigos que constam na rede de coautoria da JPKE destacam a contribuição microeconômica de Galbraith ao pós-keynesianismo. O artigo de Raines, McLeod & Leathers (2007) aborda a teoria comportamental de John Kenneth Galbraith, destacando a especulação dos agentes econômicos dos pós-keynesianismo em união com as mudanças do humor social e que os indivíduos agem com base em hábitos e convenções sociais. Findlay & Williams (1981) tratam da tomada de decisão dos investidores no mundo real, enfatizando a influência dos aspectos sociais e históricos, incluindo a incerteza como aspecto fundamental.

3.4.4 Coautoria *Review of Radical Political Economics*

3.4.4.1 RRPE: Identidade social nas redes de coautoria

A RRPE possui 1511 artigos no período analisado e 305 artigos publicados em coautoria, representando 20,18% do total de artigos escritos. A rede de coautoria da RRPE apresenta três redes de três autores e três redes duplas, conforme Figura 7.

FIGURA 7 - GRAFO DA REDE DE COAUTORIA DA *REVIEW OF RADICAL POLITICAL ECONOMICS*



Fonte: elaboração própria.

A primeira rede tripla é formada por Gerard Duménil, Mark Glick e Dominique Lévy e por dez artigos: Duménil, Glick & Rangel (1987a; 1987b), e Duménil & Lévy (1992; 1993; 1995; 2000; 2002a; 2002b; 2002c; 2006). Os autores deixam explícito nos artigos desta rede que as abordagens adotadas são pautadas em Marx e na economia clássica – de Adam Smith (1723-1790), David Ricardo (1772-1823) e Marx (DUMÉNIL & LÉVY, 2002b). Apesar da influência desses autores clássicos, na minha opinião, os autores desta rede de coautoria são identificados socialmente como “economistas marxistas”. Essa afirmação é pautada no tema principal abordado em sete artigos da rede: a queda da taxa de lucro e sua associação com as crises econômicas. Duménil & Lévy (2002a, p. 45) afirmam que “(...) *the decline of the profit rate, as is common among Marxist economists*”. Gerard Duménil, o autor “ponte” da rede, é professor da *Centre National de la Recherche Scientifique*, na *Universidade de Paris X*,

Nanterre e membro do conselho editorial do *Actuel Marx*, e copresidente do *Congrès Marx International*.³⁹ É estudioso do neoliberalismo e pauta suas análises na teoria marxista. Duménil colabora há muitos anos com o economista Dominique Lévy, professor da *Paris-Jourdan Sciences Économiques* (PSE) na *Paris School of Economics*. Mark Glick é professor na *University of Utah*, onde leciona economia marxista e concentra sua pesquisa em questões jurídicas, econômicas e antitruste.⁴⁰

A segunda rede tripla é composta por Jonathan P. Goldstein, Michael G. Hillard e Richard McIntyre e sete artigos. Os autores desta rede também são identificados socialmente como “economistas marxistas”. Os temas abordados nessa rede podem ser classificados da seguinte maneira: (i) a escassez de mão de obra é tratada em McIntyre & Hillard (1988; 1992); (ii) Hillard & McIntyre (1998), McIntyre & Hillard (2008; 2012) e Goldstein & Hillard (2008) abordam o suposto acordo entre a classe trabalhadora e a capitalista; e (iii) a crítica a união das teorias radicais (marxistas) e neoclássica-liberal em McIntyre & Hillard (1995). Cinco artigos da rede realizam críticas diretas as teorias neoclássicas e as políticas de liberalismo econômico, propondo como alternativa a teoria marxista, que enfatiza o poder da classe trabalhadora com argumentos de “militância operária”, “união da classe trabalhadores para desafiar o sistema capitalista” e de “movimentos trabalhistas”. Jonathan P. Goldstein é professor de economia na *Bowdoin College* desde 1979, onde leciona macroeconomia, estatística, econometria, economia política marxista e ciclo de negócios e tem interesse no desenvolvimento e teste empírico de modelos de preços, lucratividade e investimento ao longo do ciclo de negócios.⁴¹ Michael G. Hillard lecionou por 33 anos na *University of Southern Maine* e se dedica a pesquisas sobre as relações de trabalho, história do trabalho e economia política do trabalho.⁴² Os autores provavelmente estabeleceram laços nos anos 1980 na *University of Massachusetts at Amherst*, onde Goldstein graduou-se e Hillard realizou sua pós-graduação. Richard McIntyre é economista político na *The University of Rhode Island* e sua pesquisa é pautada na economia marxista.⁴³

39 Informações obtidas em: <https://www.ineteconomics.org/research/experts/gdumenil>. Acesso em: 11 maio 2020.

40 Informações obtidas em: https://faculty.utah.edu/u0035505-MARK_GLICK/hm/index.html. Acesso em: 11 maio 2020.

41 Informações obtidas em: <https://www.bowdoin.edu/profiles/faculty/jgoldste/index.html>. Acesso em: 11 maio 2020.

42 As informações sobre Michael Hillard foram obtidas em: <https://usm.maine.edu/economics/michael-hillard-phd>. Acesso em: 11 maio 2020.

43 Informações obtida no site do *The University of Rhode Island*: <https://web.uri.edu/economics/meet/richard-mcintyre/>. Acesso em: 11 maio 2020.

A última rede tripla é formada por Herbert Gintis, Samuel Bowles e Thomas E. Weisskopf e três artigos. Semelhante as duas redes de coautoria anteriores, a terceira rede tripla também segue a linha teórica dos “economistas marxistas”. Gintis & Bowles (1981) e Bowles & Weisskopf (1999) defendem nos seus estudos a importância da teoria marxista do valor-trabalho e a relevância de David Gordon, economista crítico da economia neoclássica e defensor da economia radical. Bowles, Gordon & Weisskopf (1986) analisam a queda da taxa de lucro das firmas, tema de análise comum dos economistas marxistas – inclusive os próprios autores afirmam que utilizam os conceitos de classe e competição da teoria marxista.

Herbert Gintis, Samuel Bowles e Thomas E. Weisskopf fundaram em 1968, a *Union for Radical Political Economics (URPE)*, uma organização de jovens economistas dissidentes oriundos em sua maioria de *Harvard* e da *University of Michigan*. A organização oferece uma perspectiva marxista como crítica a ortodoxia econômica, as políticas e ao capitalismo. Herbert Gintis é professor externo do *Santa Fe Institute* e de na *Central European University*, e tem interesse nas abordagens multidisciplinares que modelam comportamentos humanos (empatia, reciprocidade, vingança) que não são abordados nos modelos tradicionais.⁴⁴ Samuel Bowles também é professor no *Santa Fe Institute*, onde dirige um programa de Ciências Comportamentais em parceria com Gintis. O programa é destinado a modelagem baseada em agentes, teoria evolutiva dos jogos e outros estudos do processo pelo qual as instituições mudam. A pesquisa de Bowles inclui desigualdade de renda, evolução cultural e genética e comportamento humano pautado em questões altruístas e éticas, em oposição ao pressuposto econômico convencional de interesse próprio.⁴⁵ Thomas E. Weisskopf é professor no *Indian Statistical Institute*, na *Harvard University*, e desde 1972 na *University of Michigan (UM)*, onde atualmente é professor emérito de economia. As áreas de pesquisa de Weisskopf são pautadas em questões de desenvolvimento e subdesenvolvimento, problemas macroeconômicos das economias capitalistas avançadas, desenvolvimento institucional e desigualdades econômicas.⁴⁶

A primeira rede dupla é composta por Al Campbell e Erdogan Bakir e contém quatro artigos publicados nesse século: Bakir & Campbell (2006; 2009; 2015; 2016). Semelhante a primeira rede tripla de Gerard Duménil, Mark Glick e Dominique Lévy, Al Campbell e Erdogan Bakir abordam a queda da taxa de lucro, especialmente dos capitalistas norte-

44 Informações obtidas em: <https://www.santafe.edu/people/profile/herbert-gintis>. Acesso em: 11 maio 2020.

45 Informações obtidas em: <https://www.santafe.edu/people/profile/sam-bowles>. Acesso em: 11 maio 2020.

46 Informações obtidas em: <https://sites.lsa.umich.edu/tomweisskopf/>. Acesso em: 11 maio 2020.

americanos. Os autores associam as crises econômicas com a queda da taxa de lucro e com a mudança estrutural do capitalismo, enfatizando a transição para o neoliberalismo dos anos 1970. Portanto, identifico socialmente os economistas desta rede como “economistas marxistas” e “críticos do neoliberalismo”. Ambos autores possuem interesse de pesquisa com os temas identificados no *cluster*. Erdogan Bakir é professor de economia na *Bucknell University* e tem interesse na pesquisa sobre a estrutura da economia dos EUA, nos desequilíbrios econômicos globais, economia política de finanças e dinheiro e em teoria heterodoxas do crescimento.⁴⁷ Al Campbell é professor aposentado da *University of Utah* e é reconhecido por seu trabalho sobre economia marxista.

A segunda rede dupla é formada por Stephen Resnick e Richard Wolff e seis artigos: Resnick & Wolff (1979a; 1979b; 1981; 1988), Wolff & Resnick (1983) e Ruccio, Resnick & Wolff (1990). Os autores desta rede podem ser identificados socialmente como “economistas marxistas”. Os seis artigos da rede tecem comentários sobre as relações entre as classes capitalistas e socialistas, além de realizarem críticas a economia neoclássica pela defesa do sistema capitalista. Stephen Resnick (1938-2013) e Richard Wolff provavelmente estabeleceram laços na *University of Massachusetts*, onde foram professores de economia, e suas pesquisas eram pautadas na teoria marxista, história econômica, desenvolvimento e análises de classes.

A última rede dupla é formada por Reich & Devine (1981) e Devine & Reich (1983). Esses autores também podem ser socialmente identificados como “economistas marxistas”. O objetivo dos autores é defender a cooperação entre os trabalhadores, que gera maior eficiência em termos produtivos. Michael Reich é professor emérito da *University of California* e dedica-se ao estudo da economia política, incluindo desigualdade, segmentação do mercado de trabalho, locais de trabalho, salário-mínimo e cooperação sindical. James Devine, professor de economia da *Occidental College*, Los Angeles, se autoidentifica como “economista político”. A economia política para Devine considera, diferentemente da economia *mainstream* ou ortodoxa (neoclássica), as diferenças de classe e poder e considera que o capitalismo é uma invenção do homem que não durará para sempre.⁴⁸

3.4.4.2 RRPE: Redes de coautoria e escopo

47 Informações obtidas em: <https://www.bucknell.edu/fac-staff/erdogan-bakir>. Acesso em: 11 maio 2020.

48 Informações extraídas em: <https://jdevine.lmu.build/subpages/jd-bio.html>. Acesso em: 11 maio 2020.

Apesar do escopo da RRPE aceitar artigos pautados na economia marxista, pós-keynesiana, sraffiana, feminista e institucional radical, as redes de coautoria apresentadas dialogam quase que inteiramente com a economia marxista. Uma breve menção é feita por Duménil & Lévy (1995), na primeira rede tripla, sobre a economia pós-keynesiana. Na minha visão, os autores não podem ser aproximados do pós-keynesianismo por dois motivos: (i) o artigo é uma crítica ao estudo de Amitava Dutt com base em um erro conceitual de longo prazo na teoria pós-keynesiana e não uma defesa do pós-keynesianismo; e (ii) os demais artigos da rede escritos por Duménil & Lévy são explicitamente baseadas nos conceitos oriundos da economia clássica, especialmente referente a Marx.

É possível também encontrar uma menção ao termo institucional – embora os autores não especificam qual economia institucional – na terceira rede de três autores de Herbert Gintis, Samuel Bowles e Thomas E. Weisskopf. Bowles, Gordon & Weisskopf (1986) mencionam que a base analítica do seu artigo será pautada na teoria marxista e análise institucional (arranjos institucionais) e Bowles & Weisskopf (1999) enfatizam a necessidade de abordar o capitalismo como um sistema econômico sujeito a mudanças institucionais. A pauta institucional presente nesta rede é influência de Bowles, professor emérito da *University of Massachusetts Amherst* e da *University of Siena*, que leciona a disciplina “teoria das instituições” e de Thomas E. Weisskopf, que indica no seu currículo entre os temas de interesse os “sistemas e instituições”.

Nenhuma menção nas redes de coautoria é feita em relação a economia sraffiana ou a economia feminista. Em relação ao tema, a RRPE aceita artigos que avancem em questões relacionadas a história do pensamento econômico, meio ambiente, economia e política. Nenhum dos artigos abrangidos aqui mencionam questões relativas ao meio ambiente. Os temas tratados pelos autores se dedicam basicamente a esfera econômica, política e aos problemas sociais e podem ser divididos da seguinte forma: (i) a queda na taxa de lucro corporativo como causa das crises econômicas; (ii) relação entre as classes trabalhadores e capitalista, em que se discute o poder dos capitalistas e a defesa de um movimento trabalhista; (iii) escassez de mão de obra; e (iv) evolução das ideias políticas, especificamente a transição para o neoliberalismo nos anos 1970.

3.5 ESTRATÉGIAS DE SOBREVIVÊNCIA DOS COAUTORES

A análise de coautoria estabeleceu a formação das redes sociais, que consiste nos laços fortes diretos e nas identificações desenvolvidos pelos economistas heterodoxos. Os heterodoxos se engajam em grupos para fornecer o intelectual necessário para desenvolver suas teorias. Por outro lado, os periódicos científicos, como instituições, promovem a participação dos economistas em atividades heterodoxas – publicação –, e fornecem uma estrutura duradoura para o desenvolvimento da rede social.

O ambiente competitivo e a ameaça dos economistas *mainstream* que buscam eliminar a heterodoxia do campo econômico, exige que os economistas heterodoxos publiquem em periódicos heterodoxos para sobreviver e espalhar as suas teorias. Esta seção tem por objetivo identificar se os coautores dos quatro periódicos desenvolvem estratégias de sobrevivência no campo econômico e na promoção dos próprios economistas heterodoxos através das posições que exercem e da estrutura das publicações em coautoria.

Como a sobrevivência da heterodoxia depende da formação de grupos e da atividade acadêmica científica, a coautoria por si só pode ser uma ação estratégica realizada pelos heterodoxos. A dependência e interação consciente dos heterodoxos, conforme estabelecido por Lee (2009a), são elementos fundamentais para a reprodução e expansão da comunidade e das práticas econômicas heterodoxas. Porém, a coautoria, também pode estar associada a outros elementos, como a busca por parceiros com linhas de pensamento semelhantes ou a proximidade geográfica, por exemplo.

Os autores “pontes” das redes como Frank Wilkinson na CJE, Janet Knoedler e Wilfred Dolfsma na JEI e Louis-Philippe Rochon na JPKE também agem estrategicamente no campo heterodoxo. Esses autores possuem o poder de engajar outros autores a fazer parte do campo heterodoxo, dado que transmitem conhecimento e influenciam os temas e linha teórico-metodológica nas redes que participam. Por exemplo, a pesquisa de Frank Wilkinson é pautada nas organizações e relações de trabalho, temas presentes em sete dos oito artigos da sua rede. Na JEI, a pesquisa de Janet Knoedler e Wilfred Dolfsma – a dicotomia cerimonial-instrumental e a Socioeconomia, respectivamente – é refletida nos temas dos artigos e, consequentemente, nas redes que participam. Por último, Louis-Philippe Rochon, coautor em todos os artigos do *cluster* em que faz parte, transmite informações sobre o pós-keynesianismo.

Somada a coautoria e aos autores “pontes”, a estrutura e política dos periódicos na escolha da equipe editorial também reflete uma ação estratégica coletiva por parte da

comunidade heterodoxa, dado que os editores desempenham papel crucial na regência do conteúdo acadêmico e direção da publicação. A Tabela 1 apresenta as posições editoriais dos coautores em cada um dos periódicos científicos.

Argumento que as nomeações para o conselho editorial dos periódicos refletem as importantes contribuições dos editores para a economia heterodoxa, que buscam tornar a rede social mais visível e se esforçam para manter e direcionar a heterodoxia. Nos periódicos – campos de ação estratégica –, os editores desempenham funções e tem o poder de influenciar, a partir das suas perspectivas, o escopo teórico-metodológico das publicações.

TABELA 1 – POSIÇÕES EDITORIAIS DOS COAUTORES

<i>Cambridge Journal of Economics</i>		<i>Journal of Economic Issues</i>		<i>Journal of Post Keynesian Economics</i>		<i>Review of Radical Political Economics</i>	
Autores	Editor	Autores	Editor	Autores	Editor	Autores	Editor
Bernard Elbaum		John R. Munkirs		Louis-Philippe Rochon		Gerard Duménil	
Edward Lorenz		Janet T. Knoedler		Matias Vernengo		Mark Glick	
Stephanie Blankenburg	X	Dell P. Champlin		Claude Gnos		Dominique Lévy	
Sue Konzelmann	X	Daniel Underwood		Mark Setterfield	X	Jonathan Goldstein	
Tony Lawson	X	Dan Friesner		David Colander		Michael G. Hillard	
Frank Wilkinson	X	Wilfred Dolfsma		J. Barkley Rosser	X	Richard McIntyre	
Philip Arestis	X	Robert McMaster	X	Patrick Raines		Herbert Gintis	
Giuseppe Fontana	X	Antoon Spithoven		Charles G. Leathers		Samuel Bowles	
Malcolm Sawyer	X	William Dugger		M. Chapman Findlay		Thomas Weisskopf	X
Jonathan Michie	X	Howard Sherman		Edward E. Williams		Al Campbell	
Simon Deakin	X	Richard Adkisson	X	Edward J. McKenna		Erdogan Bakir	
Michael Kitson	X	James Peach		Diane C. Zannoni		Stephen Resnick	
Geoff Harcourt	X					Richard Wolff	
Alan Hughes	X					Michael Reich	
Ajit Singh						James Devine	
Jill Rubery	X						
Damian Grimshaw							
Jesus Felipe							
John S. L. McCombie							
Andrew Brown							
David Spencer							

Fonte: elaboração própria

Dos 21 coautores da CJE, quase a metade (dez) são editores do próprio periódico – incluindo Frank Wilkinson, patrono e editor – e três são editores ou editores honorários da JPKE. Das sete redes de coautoria da CJE, conforme Figura 4, cinco apresentaram autores-editores. Na primeira rede da CJE, dos seis autores, apenas Bernard Elbaum e Edward Lorenz não são editores do periódico. Todas as três redes compostas por três autores apresentaram coautores-editores dos periódicos: (i) Jonathan Michie, Simon Deakin e Michael Kitson são editores da CJE; (ii) com exceção de Ajit Singh, Geoff Harcourt e Alan Hughes são editores associados da CJE; e (iii) na rede formada pelo pós-keynesianos – Philip Arestis, Giuseppe

Fontana e Malcolm Sawyer – todos são editores da JPKE, condizente com a linha de pesquisa e identidade social dos autores. Por último, das três redes de coautoria dupla, apenas uma apresentou uma coautora com posição editorial na CJE, Jill Rubery.

Há uma grande concentração na CJE de coautores na posição de editores, que representam um conjunto da elite dessas publicações. Os editores da CJE retratados na Tabela 1 são economistas de destaque na comunidade heterodoxa, conforme argumenta Lee (2009b). Com exceção de Sue Konzelmann e Simon Deakin, os demais editores são reconhecidos por serem professores heterodoxos nas universidades do Reino Unido e/ou por fazerem parte da rede social dos economistas heterodoxos que participaram de atividades – encontros, associações, publicações – pós-keynesianas e/ou marxistas.

As redes sociais da JPKE e RRPE apresentam poucos coautores em posições editoriais. Na maior rede social de coautoria da JPKE, dos quatro coautores, apenas Mark Setterfield faz parte da atual equipe editorial, e das quatro redes duplas, apenas J. Barkley Rosser é editor da JPKE. Ambos autores são mencionados por Lee (2009b) como integrantes da rede de economistas americanos pós-keynesianos. Em relação a RRPE, apenas Thomas E. Weisskopf fez parte da equipe editorial do periódico em dois períodos: 1973-1975 e 1982-1984. A JEI apresentou um único coautor na posição de editor do periódico, Richard Adkisson, de 2006-2012. Robert McMaster, presente na rede social de coautoria da JEI, faz parte da equipe editorial da RRPE.

Os coautores-editores, com exceção de Thomas E. Weisskopf e Richard Adkisson, fazem parte da atual equipe editorial dos periódicos. É interessante notar que os artigos escritos por ambos autores são anteriores a participação deles no comitê editorial. No caso de Thomas E. Weisskopf, apesar dos artigos escritos em coautoria – Bowles, Gordon & Weisskopf (1986), Bowles & Bowles & Weisskopf (1999) – serem posteriores ao período em que fez parte do comitê editorial da RRPE (1973-75 e 1982-84), há uma publicação do autor que é anterior ao período de posição editorial.⁴⁹ Richard Adkisson, por outro lado, possui dez publicações na JEI anteriores a sua participação como editor do periódico, incluindo três dos quatro artigos escritos em coautoria com James Peach – Peach & Adkisson (1997; 2000; 2002).⁵⁰ Argumento que a escolha de Thomas E. Weisskopf e Richard Adkisson para assumir

49 Para mais informações sobre a biografia e publicações de Thomas E. Weisskopf, ver: http://www.peri.umass.edu/fileadmin/pdf/conference_papers/weisskopf/Weisskopf_bio_and_cv.pdf. Acesso em: 15 dez. 2020.

50 Para mais informações sobre a biografia e publicações de Richard Adkisson, ver: <https://business.nmsu.edu/wordpress/wp-content/uploads/2020/02/Adkisson-VITA-2-13-2020.pdf>. Acesso em: 15 dez. 2020.

o comitê editorial da RRPE e JEI, respectivamente, é pautada nas contribuições e expressividade dos autores no Institucionalismo Original e na Economia Marxista, seja através de publicações no próprio periódico, como é o caso de Adkisson, ou na fundação de instituições, a *Union for Radical Political Economics* por Weisskopf, que promovem e desenvolvem teorias e aplicações de análises políticas do marxismo.

Outro ponto a ser destacado é que coautores que fazem parte do comitê editorial não necessariamente estão inseridos na mesma rede de coautoria do periódico de origem, como Philip Arestis, Giuseppe Fontana e Malcolm Sawyer presentes na rede social da CJE, mas editores da JPKE, e Robert McMaster que aparece como coautor da JEI, mas é editor da RRPE. Fligstein & McAdam (2012) argumentam que um campo de ação estratégica pode ser organizado por diferentes grupos de atores coletivos semelhantes entre si e que mantém relações de cooperação e dependência, de modo que campos de ação estratégica maiores podem comandar ou influenciar campos de ordem inferior. Neste sentido, argumento que esses coautores, inseridos em campos de coletividades menores (periódicos), também estão localizados em campos de ação estratégica maiores, que é o próprio campo da economia heterodoxa.

Os quatro periódicos, especificamente do ponto de vista dos coautores-editores, estão relacionados uns com outros, especificamente, a CJE com a JPKE e a JEI com RRPE, dado que compartilham relações sociais entre os membros dos campos. Apesar das abordagens entre os campos serem diferentes – Institucionalismo Original, Pós-Keynesianismo e Economia Marxista –, a análise das posições editoriais dos coautores identificou a cooperação existente entre os coautores e os campos de ação estratégia. Esses autores estão inseridos em múltiplos campos de ação, como autores e editores, agindo estrategicamente para a sobrevivência da heterodoxia.

3.6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O principal objetivo deste capítulo foi compreender como os economistas heterodoxos se organizam, interagem e agem nas comunidades científicas utilizando a análise bibliométrica das redes de coautoria dos periódicos científicos. A rede de coautoria captou quem são os economistas que participam da rede e como se conectam entre si através dos laços fortes na comunidade heterodoxa. A identidade social foi apontada com base na ideia de que os coautores tendem a buscar parceiros com linhas de pensamento semelhantes, sendo

pertencentes ao mesmo campo de pesquisa. Para isso, foram selecionados os quatro principais periódicos heterodoxos, segundo o *rank* de Lee e Cronin (2010) e Cronin (2020): *Cambridge Journal of Economics* (CJE), *Journal of Economic Issues* (JEI), *Journal of Post Keynesian Economics* (JPKE) e *Review of Radical Political Economics* (RRPE).

Em termos da identidade social dos economistas heterodoxos, a CJE é o periódico mais interdisciplinar em termos de linha teórico-metodológica. A CJE apresentou sete *clusters*: dois relacionados à economia do trabalho, mas com a linha teórico-metodológica indefinida, dois como contrapontos da economia *mainstream* ou da economia neoclássica, um *cluster* marxista e um pós-keynesiano. No sétimo *cluster*, que apresenta dois obituários, não foi possível apontar a identidade social dos autores exclusivamente através da análise dos artigos. Porém há laços fortes e sentimento de pertencimento a escola de pensamento econômico entre os autores dos artigos e os homenageados nos obituários. Singh – autor dos artigos do *cluster* – e Chakravarty estabeleceram laços fortes ao produzir artigos em coautoria, e Harcourt e Hughes – autores do *cluster* – pertencem ao pós-keynesianismo, mesma escola de pensamento que Austin Robinson se identificava.

A interdisciplinariedade é apontada como uma das características da heterodoxia por Lawson (2004; 2006), que entende a economia heterodoxa como um termo amplo, não claramente definido e que é constituída por diferentes escolas de pensamento econômico. Os *clusters* da CJE contém identidades sociais associadas a escolas de pensamento econômico – os marxistas e pós-keynesianos – apontadas por Backhouse (2000), Colander *et al.* (2004) e Lee (2009a) como umas das principais escolas da heterodoxia – e *clusters* de críticos à economia *mainstream* e neoclássica, que segundo os autores descritos na seção 3.2 “O que é heterodoxia?” é uma das principais características cimentantes da definição de heterodoxia.

A JEI e a JPKE apresentam *clusters* mais coesos em termos de identidade social. A JEI apresentou o menor número de *clusters* entre os periódicos, com quatro grupos de economistas: três voltados para o Institucionalismo Original e suas vertentes (os “*cactus branches*” e os institucionalistas radicais – parentes dos marxistas) e um grupo de socioeconomistas. Como já discutido, a Socioeconomia, semelhante ao próprio conceito de heterodoxia, abriga diferentes escolas de pensamento, incluindo o Institucionalismo Original abordado pelos socioeconomistas do *cluster* da JEI. Cinco *clusters* de coautoria foram identificados na JPKE: um heterodoxo, um misto, que aborda o Pós-keynesianismo e o Institucionalismo Original, e três pautados exclusivamente na abordagem pós-keynesiana.

Por último, a RRPE apresentou-se como o periódico mais “fechado” em termos de identidade social: todos os seis *clusters* foram classificados como marxistas, incluindo, em alguns dos *clusters*, críticas à economia neoclássica. O marxismo predominantemente presente na RRPE, está presente em, pelo menos, um dos *clusters* dos outros periódicos, com exceção da JPKE. O Institucionalismo Original, o Pós-keynesianismo e o Marxismo, prevaletentes, respectivamente, na JEI, JPKE e RRPE são apontados por Backhouse (2000), Colander *et al.* (2004) e Lee (2009a) como as principais escolas pertencentes a economia heterodoxa. A Economia Feminista e Evolucionária destacadas por Lee (2009a) não se mostraram relevantes nos periódicos. Questões sobre desigualdade de gênero são abordados em alguns artigos, mas as discussões são baseadas no Institucionalismo Original ou no Pós-keynesianismo.

A coautoria também permitiu a análise de cinco itens adicionais, que ajudam a compreender a organização e a interação dos economistas heterodoxos: (i) os autores mais produtivos e “pontes” dos *clusters*; (ii) a influência da proximidade geográfica entre os coautores; (iii) a influência sobre o compartilhamento da pesquisa e/ou da linha teórico-metodológica entre os economistas heterodoxos; (iv) a importância que conferências, associações, periódicos e redes sociais possuem sobre o estabelecimento das ideias heterodoxas; e (v) a autoidentificação dos autores. Em relação ao item (i) destaco Frank Wilkinson, coautor ponte nos artigos do *cluster* verde da CJE, que compartilha sua pesquisa sobre instituições e organizações industriais com os demais autores. Nos *clusters* da JEI, Janet Knoedler é a autora ponte, tendo escrito dezesseis dos vinte artigos da rede e definido a identidade social dos *catcus branchers* e Wilfred Dolfsma, como “ponte” do cluster dos socieconomistas entre Robert McMaster e Antoon Spithoven. No *cluster* roxo da JPKE, destaco Louis-Philippe Rochon, coautor de todos os artigos e transmissor das ideias do pós-keynesianismo.

Em relação a influência da proximidade geográfica entre os coautores, além de inúmeros *clusters* que apresentaram coautores da mesma universidade, saliento dois em específico: (i) o *cluster* holandês da rede tripla da JEI, composta por Wilfred Dolfsma, Antoon Spithoven e Robert McMaster; e (ii) o *cluster* de Richard Adkisson e James Peach na JEI, onde a localização da universidade de origem (*New Mexico State University*) influenciou o objeto de pesquisa dos autores (questões macroeconômicas entre os EUA e o México). No item (iii), além da influência dos autores da própria rede de coautoria e da universidade de

origem, há influência de autores que não são coautores da rede – como é o caso da influência de Anne Mayhew, aluna de Clarence Ayres, sobre a pesquisa da dicotomia instrumental-cerimonial de Janet Knoedler. Alguns autores dos *clusters* de coautoria também estão relacionados através das instituições criadas (associações, periódicos e redes sociais). Saliento a criação da *Union for Radical Political Economics* (URPE), uma organização de economistas dissidentes, criados pelos autores do *cluster* laranja da RRPE.

Por último, a identidade pessoal – autoidentificações que surgem internamente do indivíduo – dos autores foram constatadas em alguns *clusters*. Tony Lawson e Sue Konzelman, autores da CJE, se autoidentificam como economistas heterodoxos. Na JPKE, David Colander e J. Barkley Rosser afirmam que pensam neles mesmos como economistas heterodoxos e Edward McKenna se autodefine como pós-keynesiano.

A análise de coautoria nos periódicos científicos permitiu compreender o embebedimento social – abordagem da agência-estrutura – dos economistas heterodoxos. A partir da abordagem de agência-estrutura foi definido que os periódicos científicos são a estrutura/instituição na qual a comunidade heterodoxa interage e a agência pode ser inferida pela coautoria, dado que são os próprios economistas heterodoxos que escolhem com quem querem criar laços. Outra forma de interpretar a agência dos heterodoxos é a partir das ações que os coautores realizam como estratégias de sobrevivência, que, até certo ponto, mostram como, de forma consciente e deliberada, se comprometem com a economia heterodoxa. A análise de coautoria permitiu verificar que parte dos integrantes das redes possui papel fundamental na regência e encaminhamento da pesquisa heterodoxa. Dotados do poder de agência, os coautores, especialmente os que assumem a função “ponte”, são capazes de deliberar sobre a posição social que assumem dentro da comunidade heterodoxa, agindo estrategicamente para garantir a sobrevivência da heterodoxia. Os coautores em posições editoriais destacados na seção 3.5, através do poder de agência e da estrutura dos periódicos científicos, conseguem influenciar a partir de suas próprias perspectivas os demais autores das redes e direcionar o conteúdo acadêmico das publicações heterodoxas.

4. ESTRUTURA DO CONHECIMENTO E COMUNIDADE HETERODOXA: UM ESTUDO BIBLIOMÉTRICO DA COCITAÇÃO

4.1 INTRODUÇÃO

O embebimento social dos economistas foi enfatizado no capítulo 2, destacando as redes sociais de Granovetter (1985) e as identidades sociais de Davis (2003). Como argumentado, os economistas assumem papéis sociais enquanto, simultaneamente, refletem sobre a posição social dentro da comunidade científica. O capítulo 3, assim, verificou empiricamente, através da análise de coautoria, os laços diretos entre os economistas heterodoxos e as ações deliberadas e estratégicas que realizam para a sobrevivência da comunidade heterodoxa. O presente capítulo é uma tentativa de esclarecer o surgimento dos fluxos de pesquisa e conhecimento da economia heterodoxa a partir da comunidade que publica em periódicos heterodoxos.

As inúmeras definições sobre o que é e o que trata a economia heterodoxa sugerem confusão e controvérsias. As definições encontradas na literatura destacam os aspectos sociológicos, intelectuais e psicológicos, além de definirem *a priori* as principais escolas de pensamento econômico que fazem parte da economia heterodoxa. A pesquisa desenvolvida aqui busca identificar as principais abordagens, influenciadores e correntes teóricas da economia heterodoxa pela perspectiva da interação, conversas e identificações sociais estabelecidas na estrutura institucional dos periódicos científicos.

A estrutura do conhecimento desenvolvida pelos economistas heterodoxos é analisada empiricamente através da cocitação – quando dois documentos são citados conjuntamente na literatura. A análise de cocitação pode ser definida como os laços fracos estabelecidos por grupos de pesquisadores organizados em uma rede social. Em outras palavras, a cocitação mostra “quem fala com quem”. Estudos de cocitação permitem analisar as conversas entre os pesquisadores, uma vez que é possível visualizar as comunicações e interações entre eles, e o papel que desempenham na comunidade acadêmica, seja através da identificação de grupos ou dos autores mais influentes nas áreas de conhecimento. A análise de cocitação mostra como a comunidade reconhece seu referencial teórico, sendo possível identificar as principais abordagens e conceitos, se há convergência teórica entre as correntes e analisar como a comunidade lida com as informações.

A pesquisa aqui apresentada é uma análise empírica que busca responder as seguintes perguntas: quais as linhas teórico-metodológicas que compõem na prática a economia heterodoxa? Quem são os economistas mais influentes na construção das teorias heterodoxas? O objetivo geral é identificar as bases teóricas e as influências mais relevantes para a construção do conhecimento heterodoxo produzido em periódicos científicos. Uma vez que permite caracterizar, identificar e analisar as condições em que conhecimento heterodoxo é construído e socializado, o estudo aqui apresentado permite uma definição menos ambígua sobre o que trata a economia heterodoxa. A análise pela perspectiva da comunidade heterodoxa identifica os principais conceitos teóricos, linhas teórico-metodológicas e a forma como a comunidade discursiva é formada, dado que abrange a integração entre os economistas e o contexto social das comunidades onde estão embebidos.

Para isso, optou-se por analisar bibliometricamente os mesmos quatro periódicos heterodoxos do capítulo 3, segundo o *rankeamento* de Lee e Cronin (2010) e Cronin (2020): *Cambridge Journal of Economics* (CJE), *Journal of Economic Issues* (JEI), *Journal of Post Keynesian Economics* (JPKE) e *Review of Radical Political Economics* (RRPE). Os objetivos específicos são: (i) identificar as linhas teórico-metodológicas dos economistas heterodoxos (identidade social); (ii) identificar os economistas influentes na construção do conhecimento heterodoxo; e (iii) analisar se há convergência entre as correntes heterodoxas.

Este capítulo está organizado em quatro seções além desta introdução. A seção 4.2 realiza uma revisão teórica da integração teórica e pluralismo na economia heterodoxa. A seção 4.3 apresenta a análise de cocitação e expõe a estratégia empírica adotada. A seção 4.4 apresenta os resultados. Por fim, comentários finais são realizados.

4.2 INTEGRAÇÃO TEÓRICA DA HETERODOXIA

A economia heterodoxa não é uma única escola de pensamento unificada, mas um conjunto diverso de correntes teóricas alternativas a economia *mainstream* – economia Pós-keynesiana, Sraffiana, Marxista/radical, Economia Institucional/Evolucionária, Socioeconomia, Feminista Ecológica – e uma comunidade formada por economistas heterodoxos que se identificam com uma ou mais dessas correntes. De acordo com Lee (2009a; 2011), a economia heterodoxa estabelece sua identidade e torna-se coerente quando é desenvolvida a partir de um conjunto pluralista de tradições teóricas e, portanto, a integração

teórica das diversas correntes heterodoxas como um campo de conhecimento plural é uma ação estratégica para a sobrevivência da economia heterodoxa.

Lee (2009b) observa que o envolvimento teórico das abordagens heterodoxas é característica permanente da heterodoxia. Durante a primeira metade do século XX, ocorreu engajamento teórico entre institucionalistas americanos, keynesianos e marxistas; e nos anos 1960-1980, a integração incluiu outras abordagens heterodoxas, como a economia feminista e ecológica. Dos anos 1990 em diante houve ampliação dos esforços de integração realizados nos anos anteriores, retratada pelas políticas editoriais que passaram a aceitar artigos de diferentes abordagens heterodoxas e pelos próprios heterodoxos, que se tornaram membros de mais de uma associação heterodoxa. As abordagens heterodoxas foram alteradas ao passar das décadas para se tornarem interdependentes e serem mais integradas teoricamente.

O pluralismo, para Lee (2012) tem dois significados em relação à identidade heterodoxa: (i) a tolerância intelectual, prezando pela existência de diferentes paradigmas; e (ii) o engajamento com variedades de teorias diferentes dentro e entre paradigmas, o que leva a aceitação de críticas pelos economistas heterodoxos. Jo *et al.* (2018), assim como Lee (2009b; 2012), demonstram que há envolvimento teórico, metodológico e de pesquisa entre as diferentes tradições heterodoxas e afirmam que a caracterização da heterodoxia evoluiu de uma posição inicial de críticas ao *mainstream* para um estágio mais avançado de integração de suas teorias. Nesse sentido, a integração teórica, a dependência de pesquisa e o pluralismo são defendidos por Lee (2009b) e Jo *et al.* (2018) para a promoção e desenvolvimento da economia heterodoxa.

Jo & Todorova (2016) destacam que o apoio de Fred Lee ao pluralismo não significa que todas as teorias heterodoxas são compatíveis entre si. Lee (2009b) estava ciente das divergências entre as correntes e que nem todos os economistas heterodoxos eram abertos as teorias e métodos de outras abordagens heterodoxas. A definição de pluralismo defendida pelo autor é o “pluralismo científico”, com tolerância de teorias, práticas profissionais e presença de questionamentos. É o pluralismo em termos de comunidades e grupos, que defende a identificação dos heterodoxos com teorias alternativas e o desenvolvimento das práticas heterodoxas a partir da organização de comunidades e redes sociais.

Outros autores heterodoxos também defendem o pluralismo na heterodoxia. Para Dow (2008), pluralismo não significa que deve existir uma teoria unificada heterodoxa e que “vale tudo”. A força do pluralismo heterodoxo está na comunidade pluralista de investigação e

na capacidade que cada uma das escolas heterodoxas tem de seguir caminhos e critérios diferentes na escolha de teorias e métodos. A comunicação entre as escolas e as conversas entre os economistas heterodoxos são, para a autora, uma estratégia de progresso heterodoxo. Garnett (2006) defende que o pluralismo na heterodoxia deve partir de posições positivas e abertas – e não apenas de oposição ao *mainstream* –, com economistas heterodoxos comprometidos com as ideias das suas correntes teóricas, mas que mantenham uma visão pluralista de que a heterodoxia é uma conversação entre comunidades. Lawson (2009), por exemplo, também entende o pluralismo como o engajamento em conversas e trocas de ideias. Para o autor, ter diferentes teorias alternativas sendo desenvolvidas isoladamente não é pluralismo.

Mearman *et al.* (2019) associam o pluralismo com a comunidade heterodoxa, que possui diversas origens, objetivos e raciocínios econômicos. Porém, destacam que pluralismo e heterodoxia não são a mesma coisa. Uma vez que o pluralismo busca ampliar o campo econômico e defende o ensino simultâneo das correntes heterodoxa e *mainstream*, a defesa do pluralismo pela economia heterodoxa pode não ser uma boa estratégia se o objetivo é tornar-se independente da economia *mainstream*. Jackson (2018) também argumenta que o pluralismo – se definido como a subordinação de traços das correntes heterodoxas para a convergência de críticas ao *mainstream* – nem sempre pode ser uma boa estratégia. Como a maioria das abordagens heterodoxas tem suas próprias teorias, o pluralismo é negativo quando essas escolas buscam a unidade heterodoxa, sem respeitar as diversidades. Por outro lado, o pluralismo é positivo quando reflete a persistência das escolas heterodoxas em interagir umas com as outras. Portanto, a economia heterodoxa é definida pelo autor como uma colisão (no sentido de haver divergências) entre escolas de pensamento que conversam e interagem.

Dobusch e Kapeller (2012) apontam que o pluralismo compreendido como as conversas e discussões que acontecem entre as correntes heterodoxas – definido como pluralismo “discursivo” – pode ser fortalecido e ser uma ação estratégica da heterodoxa quando: (i) o debate entre as escolas aumenta o poder explicativo da economia heterodoxa; (ii) a economia heterodoxa é exemplo de pluralismo no campo econômico; e (iii) a diversidade das tradições heterodoxas fortalece a resistência contra a economia *mainstream* no domínio do campo econômico.

Na minha visão e com base nos autores desta seção, o pluralismo heterodoxo é uma vantagem estratégica quando envolve diferentes tradições heterodoxas – que possuem

dessemelhanças entre si – interagindo conscientemente e discutindo teorias e métodos. O pluralismo heterodoxo existem desde que as escolas se comuniquem e os próprios heterodoxos tenham conversas científicas entre si. A integração teórica, como defende Lee (2009b), parte da dependência e fertilização da pesquisa entre os economistas heterodoxos e da abertura para o engajamento mútuo do corpo teórico das tradições heterodoxas.

A existência (ou não) das conversas entre os heterodoxos pode ser refletida nos estudos empíricos dos fluxos de cocitação – quando dois artigos citam o mesmo estudo simultaneamente.

4.3 ASPECTOS METODOLÓGICOS

4.3.1 Análise de cocitação

Mählck & Persson (2000), exemplificam três tipos de conexões existentes entre os autores na análise de citação: (i) o artigo C cita o artigo B; (ii) o artigo C e B citam A, compartilhando uma referência; e (iii) o artigo C e B são citados pelo artigo D. Nesta tese, a análise será feita através do segundo e do terceiro tipo de conexão, a cocitação, que ocorre quando dois artigos são citados simultaneamente por um terceiro artigo. Assim, a análise cocitação envolve a busca dos grupos de referências que são citadas conjuntamente. De acordo com Cronin (2008), a análise de cocitação é interpretado como evidência de agrupamentos intelectuais dentro de comunidades científicas.

Para Dolfisma e Leydesdorff (2008), “citar” evidencia como os autores que publicaram em determinada revista se relacionam com seu ambiente acadêmico e qual é a origem do seu conhecimento. Além disso, a seleção de artigos para citação determina a base teórico-metodológica do autor e mostra a identificação do autor a um campo específico da comunidade científica, tanto em termos afirmativos ou negativos (concordar ou opor-se com a opinião, ideia ou aspecto teórico citado). Portanto, espera-se que quando dois autores citam a mesma referência, eles pertençam a mesma linha de pensamento (GILBERT, 1977; TUIRE & LEHTINEN, 2001; DOLFSMA & LEYDESDORFF, 2008).

De acordo com Kapeller (2010), “citar” também significa “conversar entre si”. Através da citação é possível verificar as linhas de conversas que existem entre os economistas. A cocitação é interpretado como um laço fraco entre os autores, pois estão menos propensos de estarem conectados entre si e geralmente não se conhecem pessoalmente.

Dois autores que não se conhecem, mas citam um mesmo autor são conectados entre si nas redes sociais por laços fracos. Com a análise de cocitação é possível identificar as conversas entre os indivíduos que são socialmente conectados e que formam agrupamentos sociais através das referências que citam coletivamente.

McCain (1991) analisou 35 periódicos econômicos para mapear as cocitações e identificar grupos de especialidades. Os resultados mostraram que os periódicos formaram cinco *clusters*: (i) economia formal, que envolve periódicos que abordam pesquisa econométrica e modelagem matemática; (ii) núcleo da pesquisa econômica, formado por subconjuntos: macroeconomia/economia monetária, teoria econômica e modelos econométricos, e economia pública; (iii) “visão” europeia, representada por periódicos europeus, especialmente britânicos, que abordam crescimento e desenvolvimento econômico; (iv) história econômica; e (v) economia pública, com destaque para o papel do governo nas economias de mercado.

O estudo de Korom (2019), através da análise de cocitação, identifica os principais tópicos sobre a desigualdade de riqueza nos periódicos de Economia e Sociologia entre 1990 e 2017. Os resultados mostraram a formação de quatro *clusters* na Sociologia, todos eles relacionados com a desigualdade de renda entre os grupos étnicos. No campo da Economia, cinco *clusters* foram formados, a maioria relacionado com modelos matemáticos e a relação entre desigualdade e crescimento econômico.⁵¹

4.3.2 Estratégia empírica

A análise de cocitação dos periódicos segue os estudos de Lee & Cronin (2010) e Cronin (2020) que estabeleceram um *ranking* dos principais periódicos heterodoxos. Os quatro periódicos melhores *rankeados* e que serão utilizados nesta tese são: *Cambridge Journal of Economics (CJE)*, *Journal of Economic Issues (JEI)*, *Journal of Post Keynesian Economics (JPKE)* e *Review of Radical Political Economics (RRPE)*.

As informações dos cinco periódicos foram extraídas no banco de dados do *Elsevier Scopus* e *Web of Science*, que foram intercalados e compilados para uma base de dados única. O intervalo de tempo compreende todo o período histórico dos periódicos, resultando em 7977 artigos, sendo 1967 da *CJE*, 3006 da *JEI*, 1493 da *JPKE* e 1511 artigos da *RRPE*, que

⁵¹ Os cinco *clusters* formados foram: (i) principais detentores de riqueza e análise de séries temporais; (ii) modelos empíricos e ciclos de vida; (iii) modelos quantitativos, transferência de riqueza; (iv) crescimento e modelos de desenvolvimento econômico; e (v) modelos quantitativos de desigualdade de renda.

serão avaliados separadamente.⁵² As análises são realizadas com o programa de estatística R, especialmente o pacote *bibliometrix*, que importa dados bibliográficos e permite o mapeamento científico (ARIA & COCCURULLO, 2017).

Após a extração dos dados, os nomes dos autores foram padronizados manualmente para refinar o conjunto de dados. Os nomes próprios que aparecem de formas diferentes, como por exemplo SMITH, A., ou SMITH, Adam, foram padronizados para representar um único e mesmo autor. A segunda alteração foi realizada em relação aos artigos duplicados, que foram eliminados. O terceiro refinamento no banco de dados foi realizado em relação às referências dos artigos: livros citados nas referências que indicavam diferentes anos de publicação foram alterados para indicar o mesmo livro (por exemplo, O Capital de Karl Marx (1818-1883) apareceu na RRPE com três diferentes anos de publicação).

A padronização manual do nome dos autores e do ano de publicação dos artigos analisados nos periódicos, exigiu a adoção de uma amostragem na análise de cocitação, que verifica as referências dos artigos. Na tentativa de lidar com o número de referências do total de 7977 artigos, adotou-se a amostragem de dez por cento (10%) dos artigos mais citados de cada um dos periódicos. Os duzentos (200) artigos mais citados da CJE tiveram no mínimo cinquenta e cinco (55) citações; os duzentos e noventa e oito (298) da JEI com dezesseis (16) citações; cento e quarenta e sete (147) com no mínimo dezenove (19) citações na JPKE; e no mínimo quatorze (14) citações nos cento e cinquenta e cinco (155) artigos na RRPE.

Para a análise de cocitação, cada nó representa um documento citado e os documentos que são ligados pelo *link* foram citados coletivamente, ou seja, mostra que a comunidade científica de heterodoxos se conecta a medida que cita esses documentos para formar a sua estrutura historiográfica. A próxima seção apresenta os resultados da cocitação obtidos com a análise bibliométrica.

4.4 RESULTADOS BIBLIOMÉTRICOS: COCITAÇÃO

A rede social de cocitação representa os laços fracos entre os autores, dado que a cocitação é caracterizada pela relação entre dois ou mais autores que não se conhecem, mas citam um mesmo autor. As figuras apresentam as cocitações realizadas pelos artigos em cada uma das revistas analisadas. Cada ponto representa um estudo e os *links* representam os

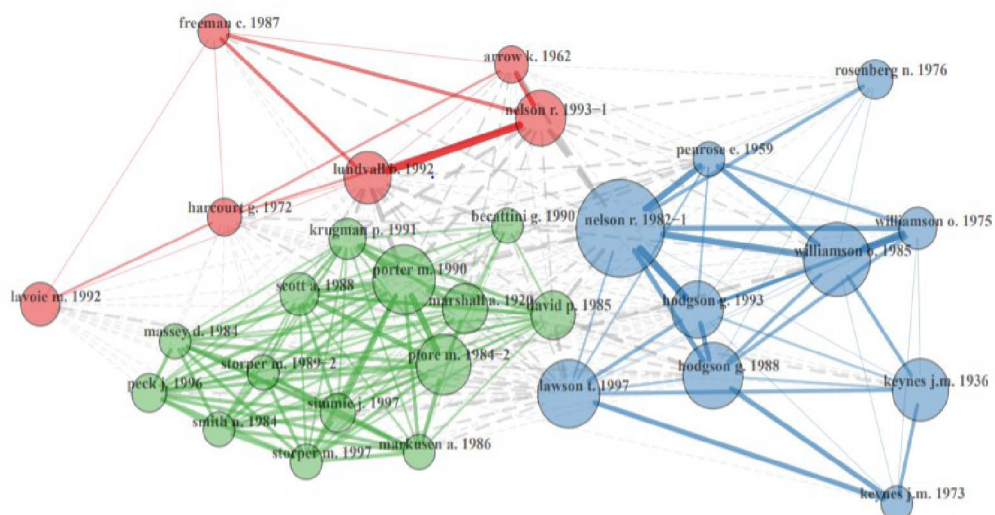
⁵² O período da análise abrange todos os anos de publicação dos periódicos que variam de: 1967-2019 (JEI), 1977-2019 (CJE), 1978-2019 (JPKE) e 1969-2019 (RRPE). Além disso, foram selecionados apenas artigos científicos escritos na língua inglesa e resumos, notas e revisões de livros foram excluídos.

estudos que foram citados em conjunto. O tamanho do ponto na rede social representa a quantidade de citação, portanto, quanto maior o ponto mais citado o documento na revista e a espessura do *link* representa a quantidade de citação em conjunto. Com a rede de cocitação espera-se verificar as linhas de conversas “não reais” entre os economistas heterodoxos via referência da análise, além de identificar o que os documentos citados coletivamente representam em termos da linha teórico-metodológica.

4.4.1 *Cambridge Journal of Economics*

A rede de cocitação da CJE é composta pelos 200 artigos mais citados: os artigos tiveram mais de 55 citações em outros artigos. O maior *cluster* da CJE, representado pela cor verde, é composto por quatorze documentos, conforme Figura 8, que exploram a relação entre a indústria, inovação e o espaço geográfico.

FIGURA 8 - GRAFO DA REDE DE COCITAÇÃO DA *CAMBRIDGE JOURNAL OF ECONOMICS*



Fonte: elaboração própria.

No centro do *cluster*, os estudos de Porter (1990) e Piore & Sabel (1984) são os mais cocitados. O primeiro estudo busca explicar as fontes da prosperidade dos países através do conceito de vantagem competitiva, que leva em consideração as relações e vínculos do ambiente de negócios, das instituições de apoio, infraestrutura e políticas governamentais que permitem

a inovação e a produtividade.⁵³ O livro *The Second Industrial Divide*, escrito em 1984 por Michael J. Piore e Charles F. Sabel, analisa historicamente a crise da década de 1980 através das divisões industriais, definida como as mudanças industriais que alteram o desenvolvimento das indústrias.⁵⁴ Brody (1985, p. 612) identifica a linha teórico-metodológica dos autores como: “(...) *modern-day institutionalists and, like John R. Commons in his time, contemporary empirical analysis has led them to a serious engagement with history*”.

As demais referências do *cluster* também abordam às indústrias e a inovação a partir do espaço geográfico e de fatores institucionais. Storper (1997) e Storper & Scott (2014[1989]), críticos das abordagens de desenvolvimento regional *mainstream*, defendem o estudo do espaço regional não apenas como unidade econômica, mas como um espaço de relações sociais, dominados por hábitos, convenções e regras informais, em que são desenvolvidos tecnologias, instituições e indústrias competitivas. *New industrial spaces: flexible production organization and regional development in North America and western Europe*, de 1988 escrito por Allen J. Scott, analisa três estudos de caso – o Vale do Silício na Califórnia (EUA), a Terceira Itália e a Cidade Científica na região rural da França – para indicar as mudanças e dinâmicas industriais e espaciais e a expansão da flexibilização do trabalho e da produção (GIBSON, 1991).⁵⁵ Becattini (1990) apresenta uma estrutura analítica para a teoria do distrito industrial; e *High tech America: the what, how, where and why of the sunrise industries*, escrito por Ann Markusen, Peter Hall e Amy Glasmeier em 1986, oferece *insights* sobre a origem e localização das indústrias de alta tecnologia (GARHART, 1989).⁵⁶

53 A vantagem competitiva é diferente da vantagem comparativa, que estabelece que o desenvolvimento econômico é resultado apenas da alocação de recursos.

54 A primeira divisão industrial é caracterizada pela produção em massa, trabalho semi-qualificado e busca pela eficiência *versus* flexibilidade do trabalho. A segunda divisão industrial, a alternativa sugerida pelos autores à primeira divisão, é caracterizada pela moderna produção artesanal, adaptada para pequenas indústrias e pela utilização de tecnologia de computadores.

55 No Vale do Silício, o autor destaca as relações entre as aglomerações de indústrias da região; em relação a Terceira Itália há a transição de uma economia baseada em trabalho artesanal e pequenas empresas para uma economia baseada em exportação, resultado da cooperação entre as empresas, sistema flexível de produção e *marketing* e políticas industriais. Por fim, a socialização da tecnologia e da pesquisa entre as empresas situadas na Cidade Científica, permitiu o estabelecimento de um polo tecnológico (GIBSON, 1991).

56 Becattini (1990) define o distrito industrial como uma unidade socio-territorial, composta por uma comunidade de pessoas e empresas e que constituem uma rede social entre o distrito, os fornecedores e clientes. O autor entende que a comunidade compartilha valores, instituições e regras, que contribuem para a durabilidade do distrito, enquanto que as empresas expressadamente industriais, são integradas em função de uma mercadoria representativa, produzida por grandes e pequenas (familiares) empresas. O distrito deve ser analisado em termos da localização geográfica, elementos socioculturais da comunidade, processo de produção e integração dos elementos do distrito – comunidade e empresas – com o mercado externo.

O estudo de Massey (1995 [1984]) e Smith (2008[1984]) analisam a relação entre o espaço geográfico das indústrias e o desenvolvimento econômico desigual das regiões.⁵⁷ Outras referências que constam no *cluster*, também inserem análises sobre o espaço geográfico: Simmie (1997) analisa empiricamente a inovação e o espaço regional; Peck (1996) analisa o mercado de trabalho relacionando-o com o espaço geográfico e a sua natureza social; e *Geography and Trade* escrito por Paul Krugman em 1991, relaciona a teoria do comércio internacional com a abordagem geográfica, com foco em três itens: (i) a dinâmica do mercado leva a distinção entre centro e periferia; (ii) as fontes de localização da indústria; (iii) fronteiras nacionais e políticas (KHALIL, 1992).^{58 59}

As últimas duas referências cocitadas do *cluster* são David (1985) e Marshall (1996[1890]). David (1985) analisa os motivos do domínio do teclado QWERTY sobre o DSK, esse mais eficiente em termos de rapidez da digitação. A história econômica mostra que o domínio foi resultado de escolhas “acidentais” realizados no início do processo, como o investimento no treinamento de pessoas no teclado QWERTY e o alto custo de conversão para o teclado mais eficiente. Marshall (1996[1890]) estabelece as principais ideias da economia política clássica e do marginalismo, com enfoque na microeconomia. Para fins da análise do *cluster*, destaco o livro IV do documento que trata dos agentes de produção, especialmente das organizações industriais. O autor reconhece o conhecimento e as habilidades adquiridas como elementos essenciais das organizações, que sobrevivem e crescem à medida que desenvolvem suas habilidades e seus conhecimentos mecânicos e técnicos.

O *cluster* verde agrega documentos que apontam a relação entre o desenvolvimento das indústrias e o espaço geográfico e defendem o ressurgimento do interesse sobre a aplicação da geografia econômica. Em relação a linha teórico-metodológica, o *cluster* é misto:

57 Smith (2008[1984]), pautado na teoria marxista e na geografia, entende que a desigualdade é indissociável da geografia do capitalismo, resultado não de fatores aleatórios, mas da própria contradição da estrutura do capital. A desigualdade entre as regiões desenvolvidas e subdesenvolvidas é explicada pela circulação de capital, que é transferido de um ambiente para outro que tem maiores possibilidades de aumento da taxa de lucro.

58 O centro tende a capturar as indústrias devido as economias de escala, quando o custo fixo é menor que o custo de transporte, e pelas externalidades da demanda, quando a região tem maior participação da população. No segundo item, o autor resgata Alfred Marshall (1842-1924) e afirma que as indústrias se estabelecem em regiões em que há trabalho especializado, insumos específicos e difusão de tecnologias. No item (iii), as regiões dentro de um país também podem ser assimétricas (KHALIL, 1992).

59 Enquanto as regiões metropolitanas tendem a organizar redes de colaboração com os clientes, especialmente voltados para exportação, as regiões periféricas formam redes locais de fornecimento e trabalhadores qualificados, embora políticas públicas de inovação e instituições de ensino sejam essenciais para o processo de desenvolvimento dessas regiões. Em relação ao terceiro ponto, o autor destaca que as transferências de tecnologia devem priorizar não apenas a tecnologia em si, mas o conhecimento gerado por profissionais qualificados (SIMMIE, 1997).

inclui referências a teoria marxista no documento de Smith (2008[1984]), ao Institucionalismo de Commons, no estudo de Piore e Sabel ao destacarem a importância da análise histórica e institucional das indústrias, a Socioeconomia – no destaque da importância das redes de relações entre pessoas e empresas e na inclusão de elementos não econômicos nas análises do desenvolvimento de indústrias e regiões –, e a Economia Evolucionária, que indicam a inovação, o conhecimento e as habilidades geradas como elementos essenciais para a permanência e desenvolvimento das firmas.

O segundo *cluster* da CJE é composto por dez documentos, mistos em termos de linha teórico-metodológica, mas que sugerem uma convergência de abordagens heterodoxas. Nelson & Winter (1982) – a referência mais citada nesse *cluster* – pautados na Economia Evolucionária e em contraposição à ortodoxia, explicam a sobrevivência e crescimento das empresas através do processo de adaptação semelhante à seleção natural da Biologia.⁶⁰ Além do estudo de Nelson & Winter (1982), outras quatro referências cocitadas no *cluster* são baseadas na Economia Evolucionária. Penrose (2009[1959]), crítica da teoria do crescimento tradicional das firmas, defende que o crescimento é resultado das atividades das empresas, que incluem a experiência da administração em alocar os recursos, e do ambiente externo, que está além do controle da firma.⁶¹ Rosenberg (1976) analisa o papel da mudança tecnológica – que deve levar em consideração o contexto histórico e cultural, incluindo as instituições, os valores, o processo histórico dos países e o conhecimento científico – no crescimento econômico, se afastando dos elementos da economia neoclássica.⁶² Os dois livros de Geoffrey Hodgson – Hodgson (1988; 1993) – partem de críticas heterodoxas (Economia Evolucionária e Economia Institucional Original) aos elementos básicos da economia *mainstream* e ortodoxa.⁶³

60 Com ideias oriundas da Biologia, os autores entendem que o ambiente do mercado influencia a capacidade de sobrevivência e crescimento das empresas, enfatizando que as empresas que se adaptam melhor ao mercado excluem as empresas menos adaptadas. Nelson & Winter (1982) entendem que a ortodoxia está presente nos principais livros didáticos dos cursos de graduação em Economia, especialmente nos manuais de microeconomia. Destacam também que as principais influências no seu trabalho foram Joseph Schumpeter (1883-1950), com a teoria da mudança econômica e Herbert Simon (1916-2001), com os *insights* sobre os limites da racionalidade no comportamento humano da teoria ortodoxa.

61 Penrose (2009[1959]) entende que o crescimento da firma deve ser analisado em termos quantitativos – crescimento da produção, exportação e vendas – e qualitativos, relacionados a mudanças internas e ao processo de desenvolvimento da firma.

62 Rosenberg (1976) também analisa a velocidade da difusão tecnológica, as dificuldades dos países subdesenvolvidos em incluir tecnologias na produção, o desempenho das indústrias de bens de capital em disseminar tecnologias e a transferência de tecnologias entre países.

63 Apesar do conflito entre as abordagens denominadas por Hodgson (1988) de não-*mainstream*, três temas em comum surgem das teorias acima: (i) a crítica a racionalidade ilimitada; (ii) a crítica a estabilidade e equilíbrio dos fenômenos econômicos; e (iii) a ênfase no papel das instituições.

Esse *cluster* também é composto pelo livro seminal de Keynes (1996[1936]) – *A teoria geral do emprego, do juro e da moeda* – e por Keynes (2013[1973]), uma coletânea com todos os livros e artigos escritos pelo autor. O estudo de Lawson (1997), crítico aos métodos e procedimentos matemáticos e estatísticos, defende a retomada da realidade na Economia através de abordagens de economistas *não-mainstream* (heterodoxos) como Keynes, Marx, Hayek, Veblen, Kaldor e Smith. Por fim, os estudos de Williamson (1975; 1985), pautados na Nova Economia Institucional, centram a análise nos custos de transação.⁶⁴

Em sua maioria o *cluster* azul agrupa documentos críticos a economia neoclássica – Keynes (1996[1936]; 2013[1973]) e Rosenberg (1976) –, *mainstream* – os dois livros de Hodgson (1988; 1993), Lawson (1997) e Penrose (2009[1959]) – e ortodoxa – Nelson & Winter (1982). Os dois documentos de Oliver Williamson, pautados na Nova Economia Institucional, apresentam elementos que expandem a análise da economia *mainstream*, sendo contestável separar ambas abordagens. Na minha visão, Williamson (1975; 1985) é abordado criticamente no *cluster*. A comunidade científica deste *cluster* é mista em relação a identificação da linha teórico-metodológica de pesquisa e os documentos podem ser divididos em quatro grupos: (i) a esquerda do *cluster*, os documentos representados por Nelson & Winter (1982), os dois livros de Hodgson (1988; 1993), Penrose (2009[1959]) e Rosenberg (1976) são identificados com a Economia Evolucionária; (ii) a Nova Economia Institucional, como já mencionado, de Oliver Williamson; (iii) a Economia Keynesiana, com Keynes (1996[1936]; 2013[1973]); e (iv) o documento de Lawson (1997) ao Realismo Crítico e a defesa de abordagens heterodoxas.

O menor *cluster*, representado pela cor vermelha, contém seis documentos que analisam, em sua maioria, os sistemas de inovação. Nelson (1993) explica as diferenças entre os países a partir dos sistemas de inovação.⁶⁵ As entidades que promovem a inovação moldam as instituições, as leis e as políticas nacionais e definem o desempenho econômico nacional. Semelhante a Nelson (1993), Lundvall (2010[1992]) entende que as diferenças históricas e

64 A teoria dos custos de transação – baseada nas premissas de racionalidade limitada e oportunismo – defende que o principal objetivo das instituições é reduzir os custos de transações. A organização econômica deve, portanto, estabelecer contratos e estruturas de governança que reduzam a racionalidade limitada e impedir o oportunismo nas transações (WILLIAMSON, 1975; 1985).

65 O conceito de sistema para Nelson (1993) é definido como um conjunto de instituições, que incluem empresas nacionais e laboratórios de pesquisa, que de forma não deliberada determinam o desempenho das inovações. A inovação é definida de forma abrangente e envolve processos e projetos desenvolvidos por empresas. As diferenças entre os países reside nos esforços de inovação, que inclui o processo de aprendizagem, realizados pela interação de empresas privadas e governamentais, universidades, laboratórios de pesquisa e desenvolvimento (P&D) e nas características da história e cultura compartilhada dos países, incluindo o processo de industrialização.

culturais podem explicar os diferentes desenvolvimentos dos sistemas nacionais de inovação entre países.⁶⁶ O livro *Technology policy and economic performance: lessons for Japan* de 1987, escrito por Christopher Freeman, argumenta que a ascensão da indústria japonesa é fruto do sistema nacional de inovação (DORE, 1988).⁶⁷ O estudo de Arrow (1962, p. 609) busca responder ao seguinte questionamento: até que ponto a concorrência perfeita leva a alocação ótima de recursos da inovação? A resposta, do ponto de vista da economia do bem-estar, é que a alocação ótima de recursos para a invenção – definida como “(...) *the production of knowledge*” – depende das características tecnológicas do processo de invenção e do mercado de conhecimento.⁶⁸ Nesse último *cluster* também estão presentes os estudos de Harcourt (1972) e o livro *Foundations of Post-Keynesian Economic Analysis* de Marc Lavoie. Ambos estudos tecem críticas a economia neoclássica e a comparam com os principais conceitos do pós-keynesianismo, escola heterodoxa.⁶⁹

O *cluster* vermelho agrega, em sua maioria, documentos sobre inovação, consoante com a Economia Evolucionária. Dois documentos à esquerda do *cluster*, Harcourt (1972) e o livro de Lavoie, abordam as principais características e as teorias do Pós-Keynesianismo. Conquanto as diferenças de objeto de estudo e identificação social entre os dois agrupamentos de documentos, ambos se distanciam da economia neoclássica: o primeiro grupo por destacar elementos considerados poucos relevantes (ou excluídos) na economia neoclássica, como o embebedimento social, as diferenças históricas e culturais entre países e a estrutura institucional, e o segundo grupo por comparar e tecer críticas diretas à economia neoclássica.

4.4.2 *Journal of Economic Issues*

66 Lundvall (2010[1992]) também aborda os sistemas nacionais de inovação, analisados através de três suposições: (i) o conhecimento e o aprendizado são os recursos fundamentais da economia; (ii) a aprendizagem é um processo interativo e socialmente embebido em contextos institucionais e culturais; e (iii) o Estado-nação promove a aprendizagem, desenvolvida ainda mais com a internacionalização e a globalização.

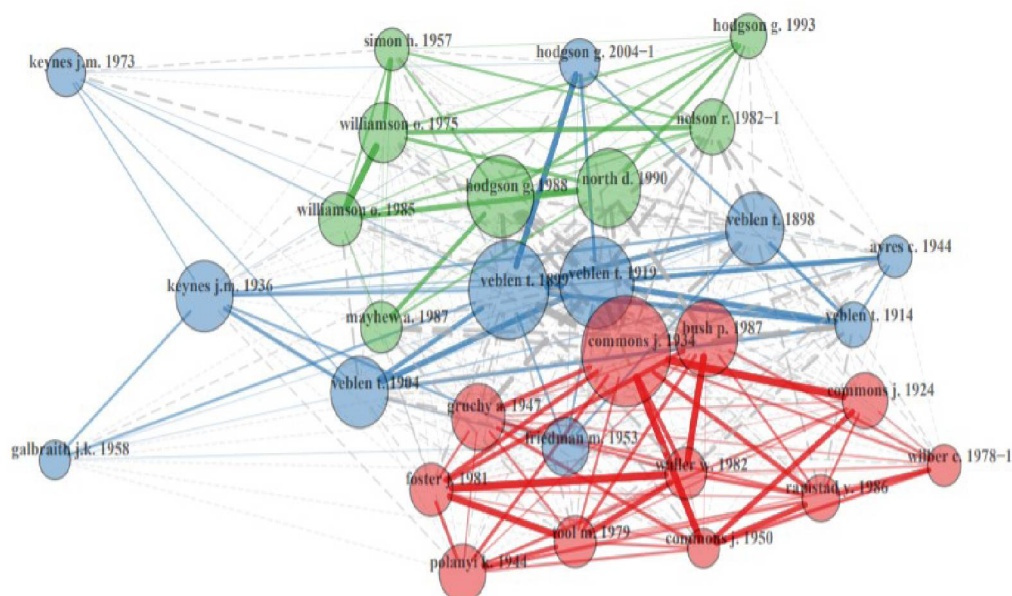
67 A ascensão do Japão envolveu a interação entre as políticas industriais e científicas do governo, o investimento em educação básica, estruturas industriais, sistemas tributários e incentivos salariais. O destaque é para o bom funcionamento das instituições japonesas, que através do aumento dos investimentos em P&D, ciência e tecnologia e participação em patentes, criaram e desenvolveram a inovação, aumentando a participação do país na produção de mercadorias de alta tecnologia (DORE, 1988).

68 Para o autor, a incerteza gera dificuldades para alcançar a alocação ótima de recursos, devido a natureza da invenção e do conhecimento, que devem estar disponíveis gratuitamente, e da incapacidade dos indivíduos em se proteger contra a incerteza. A alternativa apontada por Arrow (1962) é a introdução de ações governamentais que financiam a pesquisa e a invenção e reduzam a incerteza.

69 Harcourt (1972) analisa o debate da teoria do capital entre os neoclássicos, representados por Paul Samuelson (1915-2009), Robert Solow e James Meade (1907-1995), e os neo-keynesianos, como Joan Robinson, Nicholas Kaldor e Luigi Pasinetti.

A Figura 9 apresenta os três *clusters* que compõem a rede de cocitação da JEI. O *cluster* do centro da rede, representado pela cor azul, é composto por onze documentos baseados, em sua maioria, no institucionalismo vebleniano. O *cluster* também inclui Keynes (1996[1936]; 2013[1973]), já abordados no *cluster* azul da CJE.

FIGURA 9 - GRAFO DA REDE DE COCITAÇÃO DO *JOURNAL OF ECONOMICS ISSUES*



Fonte: elaboração própria

No centro do *cluster* está Veblen (2007[1899]) – sua obra seminal *A Teoria da Classe Ociosa* – e Veblen (2017[1919]) – *The place of science in modern civilization*, que reúne uma coleção de artigos publicados anteriormente, incluindo *Why is Economics not an Evolutionary Science?* que também está presente no *cluster* como Veblen (1898). Veblen (2016 [1904]; 1914) são outras duas obras do autor que constam no *cluster*. Em geral, essas referências – Veblen (1898; 2007 [1899]; 2016 [1904]; 1914; 2017 [1919]) – realizam críticas a economia *mainstream* e defendem a economia evolucionária, que fornece *insights* sobre instintos, hábitos, instituições e a civilização moderna.

Além desses estudos de Veblen, as outras referências cocitadas do *cluster* podem ser entendidas como uma discussão ou extensão do institucionalismo vebleniano. Por exemplo, Ayres (1965[1944]), apresenta a dicotomia instrumental-cerimonial e defende que a economia

deve ser analisada em termos das instituições sociais e da tecnologia; e Hodgson (2004) defende que as abordagens evolucionária e do Institucionalismo Original de Thorstein Veblen, John Commons, Wesley Mitchell e Clarence Ayres fornecem os *insights* necessários para a compressão da relação agência-estrutura e das mudanças econômicas.

Outras duas referências que constam no *cluster* é Galbraith (1998 [1958]) e Friedman (1953). O primeiro pode ser entendido como uma crítica a soberania do consumidor *mainstream*, ao considerar elementos institucionais – desigualdade econômica, complexidade do comportamento econômico e influência da moda, aspiração social e publicidade – sobre a teoria da demanda do consumidor. Nesse contexto, o autor introduz o termo “sabedoria convencional” que descreve ideias amplamente aceitáveis e estáveis presentes no âmbito empresarial, acadêmico e público, que apenas são desconsideradas quando deixam de ter poder explicativo. *Essays in Positive Economics* contém uma coletânea de artigos publicados anteriormente por Friedman (1953) e um artigo original denominado *The Methodology of Positive Economics*, que busca encerrar o debate metodológico existente entre a economia positiva e normativa. O autor defende, apesar de assumir as limitações em relação ao realismo das suposições, que a Economia é uma ciência positiva, pautada em hipóteses que devem ser formuladas de forma clara e precisa, com objetividade e generalizações, e independente de qualquer posição ética e julgamentos normativos.

Com a análise dos documentos do *cluster* azul, pode-se assumir que é baseado, em sua maioria, no estudo do institucionalismo vebleniano. Sete documentos no centro do *cluster* apresentam a abordagem vebleniana, sendo cinco estudos do próprio Veblen, o documento de Hodgson (2004), que defende a abordagem da agência-estrutura dos institucionalistas originais – na qual Veblen é o precursor – e Ayres (1965[1944]), que apresenta o desenvolvimento das ideias de Veblen sobre a dicotomia cerimonial-instrumental. Os três documentos à esquerda do *cluster* são identificados socialmente como keynesianos. Ao desenvolver o conceito de sabedoria convencional, Galbraith (1998 [1958]) afirma que Keynes (1996 [1936]) desbancou a sabedoria convencional do orçamento equilibrado, transformando posteriormente a teoria de Keynes na nova fonte de sabedoria convencional.

Por último, cabe ressaltar que a comunidade científica de institucionalistas veblenianos e keynesianos presentes neste *cluster* é destoada com o documento de Friedman (1953). Ao analisar os cinco artigos mais citados da JEI que inserem nas referências o estudo de Friedman (1953), todos são críticos ao estudo do autor. Os documentos de Wilber &

Harrison (1978), que aparecerá no *cluster* vermelho da JEI, e Dugger (1979) afirmam que o positivismo de Friedman (1953) é criticado pelos economistas institucionalistas pelas previsões lógicas e dedutivas e por não explicar a realidade social. Setterfield (1993), Foster (2006) e Jennings & Waller (1994) criticam Friedman (1953), que considera apenas as instituições preexistentes e eficientes e utiliza de forma abstrata e grosseira a seleção para corroborar com o comportamento econômico real da economia neoclássica. Portanto, a presença do documento de Friedman (1953) neste *cluster* de institucionalistas e keynesianos trata-se de uma crítica ao mesmo.

O segundo *cluster* de cocitação da JEI, representado pela cor vermelha, é composto por onze estudos relacionados ao Institucionalismo Original. Além de Commons (2009[1934]) – a referência mais cocitada do *cluster* – outras duas obras do autor estão presentes – Commons (2006[1924]; 1950). A obra de Commons (2006[1924]; 2009[1934]; 1950) insere discussões sobre as transações na economia institucional.⁷⁰ Ramstad (1986) aborda os fundamentos metodológicos de John R. Commons, posicionando-o como holista.⁷¹

As outras referências presentes no *cluster* não são de Commons ou realizam discussões sobre Commons como Ramstad (1986), mas tratam do Institucionalismo Original de forma geral. Há discussões sobre as bases metodológicas da Economia Institucional em Wilber & Harrison (1978) e em *Modern Economic Thought* de Allan Gruchy, que analisa as contribuições de seis dos principais economistas heterodoxos dos EUA: Thorstein Veblen, John R. Commons, Wesley C. Mitchell, John Maurice Clark, Rexford G. Tugwell e Gardner C. Means.⁷² Outra discussão presente nas referências do *cluster* são: a mudança (evolução) institucional e a dicotomia instrumental-cerimonial em Tool (2001[1979]), Foster (1981),

⁷⁰ *The Economics of Collective Action* aborda todos os *insights* de John Commons nos últimos quarenta anos (GRUCHY, 1952). Para o autor, a economia é o estudo da organização econômica, especialmente das nações industrializadas avançadas capitalistas compostas por arranjos legais, políticos e econômicos e aspectos culturais. A administração governamental, através da ação coletiva, é responsável pelo estabelecimento e controle das unidades e regras econômicas, com o objetivo de unir os grupos econômicos em um único interesse nacional.

⁷¹ Segundo Ramstad (1986), toda a teoria de Commons foi construída sob pressupostos holísticos, incluindo a ideia de que a mente humana é resultado dos relacionamentos do mundo externo, que a realidade é conceituada como uma unidade integrada e que as explicações econômicas devem conter a natureza das relações entre a parte e o todo.

⁷² Segundo Dorfman (1948), Gruchy explora as ideias dos autores através de elementos da filosofia, psicologia e sociologia e defende que o conceito que une os seis autores é o holismo metodológico.

Em primeiro lugar, Wilber & Harrison (1978) afirmam que os institucionalistas são críticos aos métodos formais (racionalista ou positivista), pois são incapazes de explicar a natureza da realidade social. Em segundo, a economia institucional é caracterizada como: (i) holística, porque analisa as relações entre a parte e o todo; (ii) sistêmica, porque as partes compõem um todo coerente; e (iii) evolutiva, porque as mudanças nas relações constituem o estudo da realidade social.

Waller (1982) Bush (1987) e Waller (1982). Por último, o estudo de Polanyi (1980[1944]) descreve a transformação das ideias, ideologias e políticas sociais na sociedade europeia da era pré-industrial para a era da industrialização. Destaco aqui, que é neste livro que Polanyi introduz o conceito de embebedimento social, desenvolvido posteriormente por Granovetter (1985). Polanyi (1980[1944]) critica o não embebedimento dos elementos sociais, religiosos e políticos no mercado na era da industrialização e defende que o mercado deve ser analisado como parte de uma economia mais ampla e a economia como parte de uma sociedade ainda mais ampla.

O *cluster* vermelho agrega documentos relacionados a Economia Institucional Original e a comunidade científica que constrói o conhecimento deste *cluster* pode ser subdivida em três agrupamentos: (i) abordagem *commonsiana*, representada por três estudos do próprio Commons e Ramstad (1986) – estudo que aborda a metodologia de Commons; (ii) abordagem vebleniana-ayresiana, em Bush (1987), Waller (1982), Foster (1981) e o estudo de Tool (2001[1979]) – todos documentos que abordam a contraposição dos valores instrumentais e cerimoniais; e (iii) abordagens teóricas e metodológicas do Institucionalismo Original em Gruchy (1952) e Wilber & Harrison (1978). O documento de Polanyi (1980[1944]) – identificado com a Socioeconomia – não destoa em relação ao *cluster*. Em primeiro lugar, argumento que a Socioeconomia insere na sua análise elementos de outras escolas de pensamento, incluindo o Institucionalismo Original. Em segundo lugar, os documentos contidos no *cluster*, especialmente no grupo (iii), abordam a ênfase dos institucionalistas nos aspectos sociais da análise econômica, semelhante a crítica que Polanyi (1980[1944]) realiza em relação ao não embebedimento dos elementos sociais nas teorias econômicas.

O terceiro *cluster* da JEI, representado pela cor verde, é composto por oito documentos, mistos em termos da linha teórico-metodológica. No centro do *cluster*, dois livros de Geoffrey Hodgson (que já foram abordados no *cluster* azul da CJE), aparecem: *Economics and Institutions: A Manifesto for a Modern Institutional Economics* e *Economics and Evolution: bringing life back into economics*. Outros três documentos presentes neste *cluster* também foram abordados no mesmo *cluster* da CJE: Williamson (1975; 1985) e Nelson e Winter (1982).

As três novas referências cocitadas na JEI são Simon (1957), North (1990) e Mayhew (1987). Os dois primeiros estudos podem ser associados a Nova Economia

Institucional – com Simon (1957) como influenciador da NEI. Simon (1957) descreve os limites racionais e cognitivos dos indivíduos, afirmando que as escolhas econômicas surgem em um contexto de racionalidade limitada. North (1990) defende a introdução das instituições – definidas como as regras do jogo da sociedade ou as restrições que definem a ação humana – na teoria econômica.⁷³ O estudo de Mayhew (1987) retoma a centralidade da instituição da cultura para os institucionalistas da tradição de Veblen, Ayres e Commons.⁷⁴

No *cluster* azul encontram-se documentos relacionados a duas linhas teórico-metodológicas: (i) Williamson (1975; 1985), Simon (1957) e North (1990) compõem a comunidade da Nova Economia Institucional, com Herbert Simon como um influenciador da escola; e (ii) os demais documentos do *cluster* são relacionados à Economia Evolucionária e ao Institucionalismo Original, com exceção do estudo de Nelson e Winter (1982), relacionado somente a primeira abordagem. Em particular, a presença da Nova Economia Institucional mostra que os documentos são abordados de forma crítica na revista e em contraposição às ideias da Economia Evolucionária e ao Institucionalismo Original. Dos cinco artigos mais citados da JEI, com exceção de Nooteboom (1999) que analisa teoricamente o controle corporativo pautado em North, quatro criticam os economistas da NEI. Hunt (1997) e Field (1979) desassocia a teoria do comportamento humano e competitivo da empresa pautada no Institucionalismo Original da teoria neoclássica de Simon e Williamson, em que todo o comportamento humano é motivado pelo interesse próprio e oportunismo. Beckert (2003) critica as abordagens da NEI que buscam resgatar o comportamento humano racional em uma versão modificada da teoria neoclássica. Dugger (1990) rejeita a NEI como uma escola institucionalista se comparada com o Institucionalismo Original: as escolas divergem totalmente em conceitos elementares, como a ideia de processo e mudança contínua.

4.4.3 *Journal of Post Keynesian Economics*

A rede de cocitação da JPKE é composta por três *clusters*, conforme Figura 10. O *cluster* central da rede, representado pela cor azul, é composto por doze documentos

⁷³ A instituição tem por função reduzir a incerteza dos custos de transação e apesar da estabilidade inerente, há mudança institucional, realizada por indivíduos, que alteram as instituições formais em decisões políticas e jurídicas e as instituições informais (cultura, tradições e códigos de conduta) por meio de um processo mais lento de mudança (NORTH, 1990).

⁷⁴ Mayhew (1987) tece críticas a abordagem neoclássica, por menosprezar a importância da cultura para a economia, mas também critica as abordagens que tratam a cultura como consequência ou restrições do comportamento humano. A não consideração e a visão de que a cultura é apenas consequência de processos racionais reduz o poder de explicação da conexão entre a tomada de decisão e os padrões culturais.

Kalecki (1971). O livro de Kalecki (1971) contém uma série de ensaios publicados pelo autor de 1933 à 1970 com as principais contribuições sobre a teoria da dinâmica da economia capitalista. Apesar de ter publicado alguns desses ensaios antes da publicação da *A Teoria geral do emprego do juro e da moeda* de Keynes, os principais elementos dessa obra são convergentes com o estudo de Kalecki (1971).

Esse *cluster* mostra que há artigos na JPKE que contam fortemente com o keynesianismo como base teórica. Todos documentos que compõem o *cluster* azul são associados a Economia Keynesiana. Esse *cluster*, de certa forma, é um pedido da retomada das ideias originais de Keynes, erroneamente adaptadas pela síntese neoclássica. Além de críticas ao mau uso das ideias de Keynes, aborda questões relativas ao sistema financeiro, expectativas, incerteza e a instabilidade inerente do sistema econômico.

O segundo *cluster*, representado pela cor vermelha, é composto por dez documentos pautados no pós-keynesianismo, incluindo o estudo de Keynes (1937) sobre incerteza e demanda efetiva.⁷⁵ O documento central da rede de cocitação é o livro *Foundations of Post-Keynesian Economic Analysis* de Marc Lavoie, já abordado no *cluster* vermelho da CJE. Os três estudos de Davidson (1991; 2011 [1994]; 1996) procuram reavaliar o posicionamento de Keynes e as interpretações errôneas realizadas, especialmente pela síntese neoclássica, e distanciar a teoria pós-keynesiana da abordagem ortodoxa em termos de distribuições de probabilidade *versus* incerteza e realidade econômica.

Nesse *cluster* há ainda três estudos de Tony Lawson – Lawson (1985; 1995; 1997). Enquanto o estudo de Lawson (1997), abordado no *cluster* azul da CJE, defende a retomada da realidade na Economia através de múltiplas abordagens heterodoxas (incluindo o pós-keynesianismo), Lawson (1985; 1995) defende a teoria do comportamento humano de Keynes, que é condizente com a realidade econômica, pois considera que a tomada de decisão é resultado de elementos psicológicos e sociais, como as convenções.

O estudo de Dow (1990) tem por objetivo classificar o pós-keynesianismo em termos metodológicos.⁷⁶ Por último, *Methodology of Macroeconomic Thought: A Conceptual*

⁷⁵ Em primeiro lugar, Keynes (1937) enfatiza o papel da incerteza e critica a teoria tradicional por relacionar a racionalidade com o conhecimento sobre o futuro, excluindo elementos do comportamento humano, como a esperança. Por último, reivindica uma teoria da oferta e demanda da produção, especialmente da demanda efetiva, negligenciada pela teoria tradicional.

⁷⁶ Para Dow (1990), o pós-keynesianismo é classificado como um grupo de economia política, definida em termos de realismo – se as teorias econômicas são condizentes com a realidade e se as teorias são verdadeiras de acordo como o mundo é. A abertura para as ideias de diferentes escolas de pensamento e disciplinas e os objetivos e critérios de avaliação dos métodos e teorias tornam a economia pós-keynesiana realista.

Analysis of Schools in Economics de Dow, analisa as perspectivas metodológicas de quatro escolas do pensamento macroeconômico: *mainstream*, marxista, neo-austriaca e pós-keynesiana.⁷⁷ Enquanto a economia *mainstream* é pautada no modo cartesiano/euclidiano e as escolas neo-austriaca e marxista por modos mistos, o pós-keynesianismo é baseado no modo de pensamento babilônico (VROMEN, 1998).

Semelhante ao *cluster* azul da JPKE, os documentos que compõem o *cluster* vermelho são associados ao pós-keynesianismo, defendem a retomada das ideias originais de Keynes e fornecem críticas a economia tradicional. A conexão dos documentos sugere a construção do conhecimento dessa comunidade científica associada a questões metodológicas, que abrangem a realidade da aplicação dos elementos pós-keynesianos na análise econômica. A retomada e expansão da incerteza, das expectativas e da construção do comportamento humano de Keynes estabelecida nos documentos, busca mostrar que os elementos teóricos desenvolvidos pelo autor são adequados para o estudo da realidade econômica.

O menor *cluster*, representado pela cor verde, é composto por oito documentos também associados ao pós-keynesianismo. Os estudos de Moore (1988), Wray (1990) e Lavoie (1996; 1999), com base na teoria keynesiana, propõem uma alternativa aos modelos *mainstream* que tratam a oferta de crédito como exógena. Os autores defendem a abordagem da moeda endógena e a posição horizontalista da endogeneidade da moeda de crédito, que são mais condizentes com as experiências históricas (os bancos centrais tendem a ser acomodatórios), com as instituições capitalistas e com a teoria pós-keynesiana. Outra referência que consta no *cluster* é o estudo de Palley (1996) que analisa as críticas destinadas à teoria pós-keynesiana relacionadas à ausência de formalização, a falta de coerência intelectual e representação de ideias idiossincráticas. O objetivo do autor é defender que a economia pós-keynesiana é composta por uma estrutura teórica e institucional consistente de ideias, apontando a demanda agregada como o conceito unificador das ideias sobre equilíbrio, investimento, acumulação e ciclo de negócios da economia pós-keynesiana.

Kaldor (1970), Thirlwall (1979) e McCombie (1997), também presentes nesse *cluster*, discutem questões associadas a taxa de crescimento econômico dos países. Kaldor (1970) argumenta que as regiões e países mais ricos são os que possuem maior concentração de atividades industriais e a existência de indústrias é resultado da existência da demanda de

⁷⁷ As diferenças metodológicas são oriundas dos modos de pensamento cartesiano/euclidiano – caracterizado por sistemas fechados, axiomas, formalizações, atomismo, dualismo e noção de tempo mecânico – e o modo de pensamento babilônico – caracterizado por sistemas abertos, descritivismo, relativismo (inclusivo em relação a realidade, que não é única) e pluralismo (VROMEN, 1998).

mercado, que existe devido à presença de indústrias. Thirlwall (1979), pautado na visão keynesiana que a demanda é variável relevante para o crescimento da economia, afirma que o crescimento dos países é restrito ao seu balanço de pagamentos. No modelo desenvolvido pelo autor, a taxa de crescimento dos países é dependente do crescimento das exportações, dividido pela elasticidade-renda da demanda por importações. O estudo de McCombie (1997) investiga empiricamente, através do modelo de Thirlwall (1979), o crescimento do equilíbrio da balança de pagamentos dos EUA, Reino Unido e Japão nos anos após a Segunda Guerra Mundial.⁷⁸

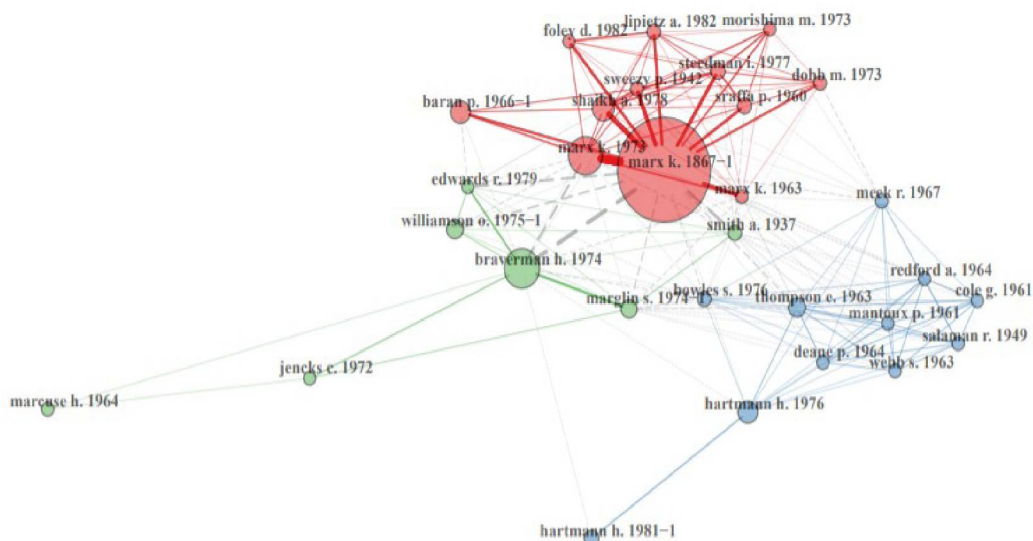
Os documentos do *cluster* verde também estão associados a teoria de Keynes e pós-keynesiana e aborda dois objetos de pesquisa: (i) endogeneidade da moeda e a posição horizontalista; (ii) crescimento econômico. Os documentos à direita do *cluster*, representados por Moore (1988), Wray (1990), Lavoie (1996; 1999) e, em menor medida, Palley (1996), endossam a endogeneidade da moeda e a posição horizontalista, além de criticarem aos modelos *mainstream* que defendem a oferta de moeda como exógena. Kaldor (1970), Thirlwall (1979) e McCombie (1997), documentos à esquerda, discutem questões relativas a taxa de crescimento dos países em relação às indústrias e o balanço de pagamentos. O documento de Kaldor (1970), que está no ligando os dois objetos de estudo do *cluster*, pode estar associado a defesa do autor a posição horizontalista, que Moore (1988) destaca como o primeiro economista de língua inglesa a endossá-la.

4.4.4 Review of Radical Political Economics

A rede de cocitação da RRPE, representada pela Figura 11, é constituída por três *clusters*. O primeiro *cluster*, representado pela cor vermelha, é composto por doze documentos, incluindo a obra seminal de Marx (1996[1867]) – *O Capital* –, que também é a referência mais cocitada da rede da RRPE. Outras duas obras de Marx estão presentes no *cluster*. Marx (2011[1939]; 1951[1863]) abrangem esboços sobre a crítica da economia política e de algumas ideias que seriam posteriormente desenvolvidas em *O Capital*.

⁷⁸ McCombie (1997) conclui que as taxas de crescimento dos Estados Unidos e do Reino Unido foram próximas das taxas de crescimento de equilíbrio da balança de pagamentos e no Japão, a taxa de crescimento cresceu mais devagar do que o crescimento de equilíbrio da balança de pagamentos devido aos superávits em conta corrente.

FIGURA 11 - GRAFO DA REDE DE COCITAÇÃO DA *REVIEW OF RADICAL POLITICAL ECONOMICS*



Fonte: elaboração própria.

As demais referências do *cluster* são discussões ou atualizações da teoria marxista. Baran & Sweezy (1966), baseados na teoria marxista, analisam o capitalismo monopolista norte-americano como uma evolução do capitalismo competitivo.⁷⁹ Morishima (1973), Foley (1982) e Lipietz (1982) reinterpretem e atualizam a teoria do valor-trabalho marxista.⁸⁰ Sweezy (1942) defende o estudo da economia como uma ciência social das relações entre os indivíduos. O autor resgata a teoria do valor e da mais-valia marxista para analisar as características e os problemas do sistema capitalista do século XX.

Dobb (1973) explora a teoria do capital e da distribuição na história do pensamento econômico desde Adam Smith à Revolução de William Stanley Jevons (1835-1882), destacando as diferenças entre a economia clássica – de Smith, Ricardo, Mill e Marx – e moderna, de Jevons. O estudo de Shaikh (1978) identifica as diferenças da teoria das crises de

⁷⁹ A análise dos autores é pautada no papel da mudança tecnológica sobre o trabalho e, principalmente, o papel que o excedente econômico, um índice de produtividade e riqueza, possui no sistema capitalista em termos econômicos, políticos, cultural e ideológico.

⁸⁰ Lipietz (1982) propõe uma formulação ao problema de Marx de transformar valores em preços produtivos e critica a proposta de Morishima. A proposta do autor, mais condizente com a teoria de valor e da mais-valia de Marx, é que a taxa de lucro é dependente da taxa de exploração e da estrutura da produção e não da cesta de consumo dos trabalhadores do estudo de Morishima.

Marx e da contribuição de Maurice Dobb (1900-1976) à teoria econômica marxista em *Political Economy and Capitalism*, escrito em 1937.⁸¹

Sraffa (1997[1960]) tece críticas a teoria marginalista dos preços, salários e lucros e afirma que há relações que determinam os salários, lucros e preços, dado as condições de produção, quando as taxas salariais, de lucro e preço de cada mercadoria são uniformes na economia. A uniformidade das mercadorias leva a confirmação da teoria do valor-trabalho dos economistas clássicos, em que os preços, lucros e salários são determinados pelo trabalho despendido na produção das mercadorias. O estudo de Steedman (1977) aborda as contribuições de Sraffa (1997[1960]) para o fortalecimento da teoria marxista. O autor aborda a determinação da taxa de lucro, o capital fixo e a teoria do valor-trabalho das economias capitalistas, assim como a queda da taxa de lucro.

O *cluster* vermelho agrega documentos relacionados à Economia Marxista – principalmente do próprio Marx (1951[1863]; 1996[1867]; 2011[1939]), Sraffa (1997[1960]) e Maurice Dobb – e possuem por objetivo o fortalecimento e a atualização das ideias desenvolvidas por Marx. Os objetos de pesquisa dos documentos, em sua maioria, são a teoria do valor-trabalho, seguidos pela taxa de lucro e a transformação do capitalismo competitivo para o monopolista. Os documentos reinterpretam e adaptam as ideias marxistas para o século XX e corrigem possíveis lacunas deixadas no desenvolvimento da teoria de Marx.

O segundo *cluster* da RRPE, representado pela cor azul, é composto por onze documentos, pautados na Economia Marxista. Os estudos de Hartmann (1976; 1981) analisam, respectivamente, a segregação de emprego por gênero e a estrutura familiar em relação a natureza do trabalho a partir da teoria marxista.⁸² Neste *cluster* há referências cocitadas que estudam a história econômica da Europa, especialmente da Inglaterra. Por exemplo, Thompson (1963) verifica a formação da classe trabalhadora britânica; Deane e

81 Dobb (1973) e Shaikh (1978) concordam que a causa das crises é a queda da taxa de lucro dos capitalistas, mas discordam em relação a causa da queda da lucratividade. Enquanto Marx afirma que a causa é a mecanização a partir da relação capital-trabalho, para Dobb, o aumento dos salários reais é a causa da taxa de lucro.

82 Hartmann (1976) afirma que o sistema capitalista e o patriarcado estenderam a segregação de emprego por gênero, mantendo a hierarquia do trabalho, com os homens no topo, recebendo maiores salários do que as mulheres. A solução sugerida pela autora para o fim da segregação é que homens desistam das posições favorecidas na hierarquia, permitindo a igualdade no mercado de trabalho e nas tarefas domésticas, além da criação de instituições e mudança nos hábitos do patriarcado. Hartmann (1981) apesar de entender a estrutura familiar como um local de laços e afeto, analisa a família como um local de conflito em relação a natureza do trabalho e controle sobre os produtos do seu trabalho. A autora defende que a família é constituída por conflitos oriundos da desigualdade do trabalho e de gênero: os homens por ganharem mais tornam-se chefes de família e geram tensões em relação a distribuição de recursos dentro da família e ao subordinar às mulheres ao trabalho doméstico.

Alan (1964) avaliam a história econômica e o desempenho de variáveis econômicas de 270 anos da Grã-Bretanha através de dados estatísticos; Mantoux (1961) discute as origens do sistema fabril na Inglaterra; e *The British Common People, 1746–1938* escrito por G. D. H. Cole e Raymond Postgate em 1961, fornece um retrato da história social britânica, com foco na classe trabalhadora e na organização e política econômica (MARQUAND, 1939).⁸³ *Labour migration in England, 1800-1850*, escrito por Arthur Redford em 1964 discute o papel da migração – de longa distância, especialmente escocesa e irlandesa, e de curta distância, dentro da Inglaterra, por camponeses que buscavam melhores condições de vida – para o crescimento das cidades industriais e para a Revolução Industrial na Inglaterra (CULLEN, 1964); e Webb & Webb (1963) traçam a história da Lei dos Pobres. Além desses estudos citados sobre a história econômica inglesa, *The History and Social Influence of the Potato* escrito em 1949 por Redcliffe N. Salaman retrata a história e influência social, moral e política da batata na Irlanda nos séculos XVIII e XIX.⁸⁴

O estudo de Bowles & Gintis (2011[1976]) analisa a relação entre a educação e o desenvolvimento econômico em termos de renda e qualidade de vida, incluindo a igualdade de oportunidades dos EUA.⁸⁵ No último documento do *cluster*, Meek (1967) analisa os métodos da economia clássica, marxista e da economia moderna de Marshall e Keynes. A defesa do autor é tanto pela economia clássica como para a afirmação que a economia deve ser inserida em uma estrutura de instituições sociais, e não apenas como análise de situações de equilíbrio.

O *cluster* azul agrega documentos que abordam questões relativas, em sua maioria, a história econômica da classe trabalhadora, especialmente do Norte europeu, a economia marxista e economia feminista, em menor grau. A comunidade científica que constrói o conhecimento deste *cluster* pode ser subdividida em três agrupamentos: (i) história econômica da classe trabalhadora europeia (Grã-Bretanha e Irlanda), representadas pelos documentos de

83 Marquand (1939) identifica G. D. H. Cole e Raymond Postgate como “socialistas”. Os autores dissertam sobre as condições dos trabalhadores e as políticas de salário, os movimentos econômicos e políticos, incluindo as cooperativas e o socialismo, além de um relato sobre as atividades dos sindicalistas e das sufragistas.

84 O autor destaca questões relativas a produção, as variedades e doenças da batata, a adoção e expansão do tubérculo como produto essencial da Irlanda e a Grande Fome irlandesa, resultado da peste que atingiu a produção de batatas entre 1845-1849 (BOURKE, 1971).

85 Três proposições são exploradas pelos autores: (i) o desenvolvimento humano – a escola funciona menos como um ambiente social para desenvolver habilidades cognitivas e mais para formar mão de obra; (ii) a desigualdade – apesar da melhoria das habilidades cognitivas desenvolvidas com a educação, a desigualdade salarial se mantém entre gerações; e (iii) o processo de mudança social – as reformas educacionais são menos pensadas para aumentar o poder democrático e a melhoria pedagógica, e tendem a atender as grandes empresas interessadas no mercado de trabalho.

Thompson (1963), Mantoux (1961) e nos estudos de Deane e Cole, Salaman, Cole e Postgate e Redford; (ii) análise da classe trabalhadora e dos indivíduos menos favorecidos (mulheres e pobres), nos documentos de Hartmann (1976; 1981), Bowles & Gintis (2011[1976]) e Webb & Webb (1963); e (iii) defesa dos métodos da economia clássica, incluindo a marxista, no documento de Meek (1967).

O menor *cluster* de cocitação da RRPE é composto por sete documentos pautados na Economia Marxista. No centro do *cluster* o estudo de Braverman (1998[1974]), pautado em Marx, discute as mudanças ocupacionais da classe trabalhadora industrial na sociedade capitalista dos EUA no século XX.⁸⁶ Outros documentos do *cluster* também discutem questões relativas ao trabalho. Por exemplo, *Costested terrain: the transformation of the workplace in the twenty century* escrito em 1979 por Richard Edwards concentra-se nas formas de controle do trabalho e na segmentação do mercado de trabalho (NICHOLS, 1981).⁸⁷ Marglin (1974) e Marcuse (2002[1964]) abordam, respectivamente, a hierarquização do trabalho e as mudanças da sociedade e dos trabalhadores industriais.⁸⁸

As outras três referências cocitadas no *cluster* são a obra seminal de Smith (1996[1776]) – *A Riqueza das Nações* –, Williamson (1975), abordado no segundo *cluster* na CJE, e *Inequality: A Reassessment of the Effect of Family and Schooling in America* escrito em 1972 por Christopher Jencks, que aborda a relação negativa entre desigualdade e educação (VITULLO-MARTIN, 1974).⁸⁹

Os documentos que compõem o menor *cluster* da RRPE – com exceção do estudo de Christopher Jencks que trata da relação entre educação e desigualdade – introduzem questões relativas ao controle e divisão do trabalho, pautadas em Marx e em menor grau, em Smith. Os documentos avaliam as mudanças ocupacionais do sistema capitalista, especialmente norteamericano, resultadas da crescente hierarquização e controle das organizações industriais.

86 Para Braverman (1998[1974]), as mudanças são resultado da tecnologia, do surgimento das corporações modernas e das mudanças sociais. O autor chama a atenção para a degradação do trabalho e pela crescente insatisfação dos trabalhos, não apenas nas indústrias, mas em cargos gerenciais.

87 O trabalho é controlado por três sistemas: (i) controle simples, caracterizado pela hierarquia de ocupação nas firmas; (ii) controle técnico, em que a tecnologia estimula e direciona o trabalho; e (iii) controle burocrático, composto por regras de trabalho e definições de responsabilidades, disciplina, escalas salariais e incentivos de promoção de trabalho. A segmentação do trabalho é resultado do controle sobre o trabalho, que cria as diferenciações entre trabalhadores através da experiência, habilidades e treinamento (NICHOLS, 1981).

88 Marglin (1974), com base em Smith e Marx, argumenta que a divisão do trabalho, que leva a especialização, criou o controle hierárquico da produção, de forma que com a especialização em atividades específicas criou-se um meio de manter o trabalhador sob supervisão do chefe.

89 O documento do *cluster* aponta a referência Smith, A., (1937), que trata da *A Riqueza das Nações* em outro ano de edição.

O estudo de Oliver Williamson pautado na Nova Economia Institucional destoa do *cluster* em termos de linha teórico-metodológica. Os cinco artigos da RRPE que citam o documento de Williamson são críticos. Dugger (1988) ao elencar as características do Institucionalismo Radical, estabelece que a escola não tem absolutamente nada em comum com a NEI, de Oliver Williamson. Egan (1990) defende que o estudo das cooperativas deve ser pautado na economia marxista e que abordagem da economia neoclássica – incluindo Williamson – que as falhas estruturais das cooperativas levarão ao seu fracasso, não é adequada. Milonakis & Fine (2007) também criticam o documento de Williamson, que desconsidera os elementos históricos e a incerteza na teoria dos custos de transação, e, portanto, não se distancia da economia neoclássica. Reich & Devine (1981) destacam que a teoria de hierarquia de Williamson – que os autores identificam como economista neoclássico – ignora os conflitos entre o capital e o trabalho, importante relação de estudo para os marxistas. Wilson (1986) mostra que os contratos, ao contrário do que sugere o estudo de Williamson, aumentam os riscos e diminuem o controle sobre os trabalhadores.

4.5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O principal objetivo deste capítulo foi identificar as bases teóricas e as influências mais relevantes para a construção do conhecimento heterodoxo produzido em periódicos científicos. A análise de cocitação é interpretada como um laço fraco entre os heterodoxos, dado que são menos propensos a estarem conectados e dificilmente se conhecem pessoalmente. Com a análise de cocitação foi possível identificar os agrupamentos sociais através das referências que os heterodoxos citam coletivamente, dado que intui-se que quando dois autores são citados conjuntamente pertençam a mesma linha teórico-metodológica, e os economistas mais influentes na construção das teorias heterodoxas. A cocitação também permitiu verificar as conversas entre os economistas heterodoxos e o discurso dentro da comunidade acadêmica.

A rede de cocitação da CJE apresentou três *clusters* mistos e interdisciplinares (semelhante a rede de coautoria da CJE) em relação a linha teórico-metodológica: o primeiro com referências marxistas, institucionalistas, socioeconômicas e evolucionárias, o segundo com abordagens da Economia Evolucionária, do Pós-Keynesianismo, da Nova Economia Institucional e do Realismo Crítico, e o último *cluster* é composto por referências da Economia Evolucionária e do Pós-Keynesianismo. Em relação ao objeto de estudo, os dois

primeiros *clusters* da CJE parecem ser mais coesos, reunindo os seguintes ramos de pesquisa: (i) relação entre indústria e espaço geográfico; e (ii) críticas a economia neoclássica, *mainstream* e/ou ortodoxa. O terceiro, aborda dois objetos de pesquisa: sistemas nacionais de inovação (Economia Evolucionária) e características do Pós-Keynesianismo.

Para a JEI, há um *cluster* pautado nas abordagens do institucionalismo vebleniano e, em menor grau, do keynesianismo, um *cluster* exclusivamente relacionado a Economia Institucional Original e suas ramificações (*commonsiana* e veblenina-ayresiana) e um agrupamento que mescla as abordagens do Institucionalismo Original e da Economia Evolucionária. Esse último *cluster* também apresenta referências à NEI, que não pode ser considerada uma linha teórico-metodológica dos economistas heterodoxos, dado que os artigos da JEI são críticos a NEI.

Os *clusters* de cocitação da JPKE são mais “fechados”, pautados exclusivamente na abordagem de Keynes e dos pós-keynesianos. Em relação ao objeto de pesquisa, dois *clusters* defendem a retomada das ideias originais de Keynes e um mescla questões relativas a moeda e ao crescimento econômico. Os *clusters* de cocitação da RRPE, semelhante a sua rede de coautoria, baseiam-se quase que exclusivamente na teoria de Marx, especificamente o seu principal livro *O Capital* (note na Figura 11 a desigualdade de tamanho dos pontos de referência, *O Capital* é o documento central da rede), seguido por outras duas obras do autor, que são esboços de *O Capital*. No que tange o objeto de estudo, os *clusters* são bem definidos: (i) atualização das ideias iniciadas por Marx; (ii) questões relativas à classe trabalhadora; e (iii) controle e divisão do trabalho.

Conclui-se também que a construção do conhecimento heterodoxo da CJE é formado a partir de uma diversidade de autores. Os *clusters* desse periódico são heterogêneos em relação ao peso que os autores cocitados nas referências têm na construção do conhecimento dos autores que publicam na CJE. Porém, alguns dos autores do *cluster* azul são mais cocitados que os demais *clusters*, como é o caso dos economistas evolucionários Richard Nelson, Sidney Winter e Geoffrey Hodgson. As críticas sobre os estudos de Oliver Williamson também são relevantes para a construção do conhecimento heterodoxo da CJE. A JEI forma seu conhecimento a partir dos estudos de Thorstein Veblen, Clarence Ayres e John Commons, fundadores do Institucionalismo Original. Tanto a JPKE como a RRPE constroem o conhecimento a partir dos principais influenciadores do pós-keynesianismo e da economia marxista/radical: John Maynard Keynes e Karl Marx, respectivamente.

Partindo da ideia que o pluralismo depende da comunicação entre economistas e das teorias heterodoxas, a cocitação permitiu a análise da integração teórica da economia heterodoxa. Os *clusters* de cocitação indicam que há pouca integração entre as correntes heterodoxas. De forma geral, não há convergência de temas entre os periódicos e a única integração unânime foi as críticas direcionadas à economia *mainstream*, especialmente a NEI. Na JPKE e na RRPE as únicas escolas heterodoxas presentes são as que representam o próprio escopo teórico dos periódicos, o pós-keynesianismo e economia marxista, respectivamente. Dos documentos cocitados nos *clusters* da JPKE, há um único estudo que não aborda exclusivamente o pós-keynesianismo – o estudo de Lawson (1997), que defende os métodos realistas adotados de maneira geral pela maioria das escolas heterodoxas. No caso da RRPE, alguns documentos realizam discussões marginais sobre a economia feminista e há dois documentos – Meek (1967) e Dobb (1973) – que estudam a economia clássica, embora o destaque seja o próprio Marx.

A JEI, apesar da maioria dos documentos cocitados serem pautados no Institucionalismo Original, parece ser mais aberta às discussões e a integração teórica heterodoxa. Os *clusters* mostraram a integração do Institucionalismo com a Economia Evolucionária e em menor grau com o Pós-keynesianismo e a Socioeconomia. A integração do Institucionalismo com a Economia Evolucionária pode estar associada com as críticas aos elementos teleológicos e a defesa do método evolucionário na economia por Veblen, fundador do Institucionalismo. A CJE é o periódico que abrange uma gama maior de escolas heterodoxas nos *clusters* de cocitação. A principal é a Economia Evolucionária que tende a ser integrada teoricamente com as outras escolas heterodoxas presentes na CJE – Institucionalismo Original, o Pós-keynesianismo, Marxismo, Realismo Crítico e Socioeconomia. A maior integração teórica da CJE está relacionada com a política editorial, que não se identifica exclusivamente com uma escola de pensamento (como acontece com a JEI, JPKE e RRPE) e aceita artigos para publicação da economia heterodoxa de forma geral.

Se o pluralismo – definido como as conversas científicas entre as correntes heterodoxas – e a integração teórica são estratégias de sobrevivência da heterodoxia, os resultados mostram que é preciso intensificar os esforços desta integração. Pela análise das redes de cocitação, as correntes heterodoxas são apenas integradas pelas suas críticas a economia *mainstream*. Assim, parece que a economia heterodoxa pode ser definida apenas

como um conjunto de teorias alternativas ao *mainstream* que são desenvolvidas isoladamente umas das outras.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Esta tese buscou compreender as características da economia heterodoxa a partir da produção intelectual realizada pela comunidade heterodoxa nos periódicos científicos heterodoxos. Para alcançar tal objetivo, esta tese destacou as ações estratégicas e as interações sociais dos economistas heterodoxos, caracterizou os grupos e os temas heterodoxos mais relevantes de acordo com a linha teórico-metodológica e identificou os autores heterodoxos mais influentes para a construção e desenvolvimento da economia heterodoxa.

O foco na produção científica da comunidade heterodoxa – a “comunidade” como o termo mais amplamente aceito na literatura para a definição da economia heterodoxa – fornece uma profundidade de estudo que não estaria disponível em pesquisas puramente teóricas. É através dos periódicos científicos que os economistas conseguem divulgar e estabelecer o conhecimento heterodoxo que é construído na prática. Apesar desse conhecimento ser gerado por economistas individuais, eles são dependentes da produção científica gerada por outros economistas e da transmissão de informações entre seus pares e grupos. Nesse sentido, os economistas são socialmente embebidos na comunidade, identificando-se com grupos e interligando-se a outros economistas através da publicação em periódicos científicos. A fim de produzir informações sobre as características da economia heterodoxa pela perspectiva da comunidade que publica em periódicos científicos, a tese realizou dois exercícios bibliométricos, a análise de coautoria e de cocitação, dos quatro principais periódicos heterodoxos: *Cambridge Journal of Economics* (CJE), *Journal of Economic Issues* (JEI), *Journal of Post Keynesian Economics* (JPKE) e *Review of Radical Political Economics* (RRPE).

Na coautoria, os elementos do embebedimento social – laços e identidades sociais – são usados para analisar a economia heterodoxa, destacando as ações, as interações e a formação de grupos. A pesquisa mostrou que os economistas heterodoxos interagem diretamente com (i) parceiros que possuem linhas teórico-metodológicas semelhantes e (ii) com proximidade geográfica, concentrada nos Estados Unidos e na Europa. Em relação a linha teórico-metodológica, as mais representativas em termos de frequência foram: “institucionalistas originais” e suas ramificações – aqui incluem-se os institucionalistas radicais e os *cactus branches* –, “pós-keynesianos” e “marxistas”. Existem também outros grupos que foram formados a partir da coautoria, como os “socioeconomistas” em um único *cluster*, e os

“críticos ao *mainstream*”. Destaco que, com exceção de um *cluster* na CJE que é pautado na Nova Economia Institucional, os demais são críticos a economia *mainstream* e propõem abordagens alternativas. Nesse sentido, este resultado vai de encontro com a literatura que caracteriza a economia heterodoxa como uma comunidade não-*mainstream*. Mais do que isso, corrobora que a economia heterodoxa não se define apenas como oposição ao *mainstream*, mas possui uma identidade própria e se propõe a fornecer teorias e pensamentos multifacetados.

A análise do embebedimento social só é completa quando, além de identificar as interações e as identidades dos grupos, é possível analisar as características agenciais dos economistas, ou seja, a capacidade e poder de criar ações e influenciar os demais economistas da rede. A tese identificou que os coautores dos *clusters* exercem o poder de agência. Em primeiro lugar, a própria coautoria é um poder de agência, dado que o economista pode escolher com quem deseja produzir e compartilhar conhecimento. Em segundo lugar, os autores identificados como “indivíduos pontes” influenciam a linha teórico-metodológica dos seus coautores. Por último, notou-se que alguns dos coautores também exercem funções editoriais nos periódicos. Aqui, na minha visão, esses coautores/editores de forma voluntária e consciente, influenciam o escopo do periódico e as pesquisas a serem publicadas pelos outros autores, que tendem a se adaptar às perspectivas estabelecidas pelo editor.

A cocitação permitiu a análise da comunidade heterodoxa que publica em periódicos científicos por meio das redes interpessoais e indiretas que vinculam os economistas heterodoxos. A partir da cocitação podemos compreender a origem do conhecimento e os agrupamentos intelectuais que caracterizam a economia heterodoxa. A pesquisa mostrou que as bases teórico-metodológicas tendem a ser homogêneas quando a análise é feita em cada um dos periódicos. O conhecimento construído pelas comunidades são condizentes com o escopo das revistas: (i) o conhecimento da JEI é pautado no Institucionalismo Original, especialmente aos fundadores da escola, Thorstein Veblen, Clarence Ayres e John Commons; (ii) na JPKE, a retomada das ideias originais de Keynes é enfatizada pelos pós-keynesianos; e (iii) Marx e a economia marxista são as bases teóricas na RRPE. A economia feminista é tratada marginalmente na RRPE, de forma que, na minha visão, não é possível associá-la a base teórica do periódico. As referências citam questões relacionadas a desigualdade de gênero a partir da perspectiva da economia marxista.

A CJE, em função do próprio escopo do periódico não se identificar com nenhuma escola econômica em específico e aceitar artigos da “economia heterodoxa” de modo geral, origina seu conhecimento de diversas escolas. Conclui-se que a base teórica da CJE é construída a partir de referências da Economia Evolucionária, especialmente aos estudos de Richard Nelson, Sidney Winter e Geoffrey Hodgson, embora converse com outras escolas heterodoxas. Entre elas estão a economia marxista, o institucionalismo original, o pós-keynesianismo e a socioeconomia. Portanto, entendo que, com exceção da CJE, há pouca integração teórica entre as escolas heterodoxas. Porém, dois pontos adicionais merecem ser destacados. Em primeiro lugar, a análise de citação mostrou que as teorias das escolas heterodoxas são construídas a partir de críticas ao *mainstream*, especialmente a Nova Economia Institucional, mas que pouco conversam entre si. Cada escola tem sua própria perspectiva para fornecer uma abordagem alternativa ao *mainstream*. Em segundo lugar, o que parece ser uma convergência entre as escolas heterodoxas é a defesa na retomada da realidade nas análises econômicas, não presente nas abordagens *mainstream*.

Se a sobrevivência da economia heterodoxa depende da integração profissional e da integração teórica, os resultados desta tese mostraram que na prática a comunidade heterodoxa é integrada profissionalmente – com economistas heterodoxos que agem conscientemente e buscam parceiros de pesquisa –, mas falha na integração teórica. Possíveis soluções para a integração teórica podem abranger a ampliação do escopo teórico-metodológico dos periódicos – como realizado pela CJE –, e a caracterização da economia heterodoxa como um conjunto de escolas não-*mainstream*, que são heterogêneas e possuem pesquisa e identidade próprias.

REFERÊNCIAS

- AGUIAR, F.; BRAÑAS-GARZA, P.; ESPINOSA, M. P.; MILLER, L. M. Personal identity: a theoretical and experimental analysis. **Journal of Economic Methodology**, v. 17, n. 3, p. 261-275, 2010.
- ALMEIDA, F.; ANGELI, E.; PONTES, E. An Institutional Explanation for Economists' theoretical and methodological choices. **Review of Political Economy**, v. 29, n. 1, p. 80-92, 2017.
- ARESTIS, P.; CHARLES, A.; FONTANA, G. Identity economics meets financialisation: gender, race and occupational stratification in the US labour market. **Cambridge Journal of Economics**, v. 38, n. 6, p. 1471-1491, 2014.
- ARESTIS, P.; SAWYER, M. How many cheers for the Tobin transactions tax? **Cambridge Journal of Economics**, v. 21, n. 6, p. 753-768, 1997.
- ARESTIS, P.; SAWYER, M. Aggregate demand, conflict and capacity in the inflationary process. **Cambridge Journal of Economics**, v. 29, n. 6, p. 959-974, 2005.
- ARESTIS, P.; SAWYER, M. The nature and role of monetary policy when money is endogenous. **Cambridge Journal of Economics**, v. 30, n. 6, p. 847-860, 2006.
- ARESTIS, P.; SAWYER, M. A critical reconsideration of the foundations of monetary policy in the new consensus macroeconomics framework. **Cambridge Journal of Economics**, v. 32, n. 5, p. 761-779, 2008.
- ARIA, M.; CUCCURULLO, C. Bibliometrix: An R-tool for comprehensive science mapping analysis. **Journal of Informetrics**, v. 11, n. 4, p. 959-975, 2017.
- ARROW, K. J. Economic welfare and the allocation of resources for invention. In: **The rate and direction of inventive activity: economic and social factors**. Princeton: Princeton University Press, 1962, p. 609-626.
- AYRES, C. E. **The theory of economic progress: a study of the fundamentals of economic development and cultural change [1944]**. New York: Schocken Books, 1965.
- BACKHOUSE, R. E. Progress in heterodox economics. **Journal of the History of Economic Thought**, v. 22, n. 2, p. 149-155, 2000.
- BACKHOUSE, R. E. A suggestion for clarifying the study of dissent in Economics. **Journal of the History of Economic Thought**, v. 26, n. 2, p. 261-271, 2004.
- BAKIR, E.; CAMPBELL, A. The effect of neoliberalism on the fall in the rate of profit in business cycles. **Review of Radical Political Economics**, v. 38, n. 3, p. 365-373, 2006.

- BAKIR, E.; CAMPBELL, A. The Bush business cycle profit rate: support in a theoretical debate and implications for the future. **Review of Radical Political Economics**, v. 41, n. 3, p. 335-342, 2009.
- BAKIR, E.; CAMPBELL, A. Is over-investment the cause of the post-2007 U.S. economic crisis? **Review of Radical Political Economics**, v. 47, n. 4, p. 550-557, 2015.
- BAKIR, E.; CAMPBELL, A. Kalecki and the determinants of the profit rate in the United States. **Review of Radical Political Economics**, v. 48, n. 4, p. 577-587, 2016.
- BARAN, P. A.; SWEEZY, P. M. **Monopoly capital: an essay on the american economic and social order**. New York e London: Modern Reader Paperbacks, 1966.
- BATAGELJ, V.; CERINSEK, M. On bibliographic networks. **Scientometrics**, v. 96, n. 3, p. 845-864, 2013.
- BECATTINI, G. The Marshallian industrial district as a socio-economic notion. In: PYKE, F.; BECATTINI, G.; SENGENDERGER, W. **Industrial districts and inter-firm co-operation in Italy**. Geneva: International Institute for Labor Studies, 1990, p. 37-51.
- BECKERT, J. Economic Sociology and Embeddedness: how shall we conceptualize economic action? **Journal of Economic Issues**, v. 37, n. 3, p. 769-787, 2003.
- BELLOTTI, E. Getting funded. Multi-level network of physicist in Italy. **Social Networks**, v. 34, n. 2, p. 215-229, 2012.
- BLANKENBURG, S.; ARENA, R.; WILKINSON, F. Piero Sraffa and 'the true object of economics': the role of the unpublished manuscripts. **Cambridge Journal of Economics**, v. 36, n. 6, p. 1267-1290, 2012.
- BLANKENBURG, S.; KING, L.; KONZELMANN, S.; WILKINSON, F. Prospects for the eurozone. **Cambridge Journal of Economics**, v. 37, n. 3, p. 463-477, 2013.
- BLANKENBURG, S.; PLESCH, D.; WILKINSON, F. Limited liability and the modern corporation in theory and in practice. **Cambridge Journal of Economics**, v. 34, n. 5, p. 821-836, 2010.
- BÖCK, R.; ALMEIDA, F. Clarence Ayres, Ayresianos e a evolução do institucionalismo Vebleniano. **Economia e Sociedade**, v. 27, n. 2, p. 381-407, 2018.
- BÖGENHOLD, D. Economics between Insulation and Social-Scienciation: observations by a Sociology of Economics. **Journal of Economic Issues**, v. 52, n. 4, p. 1125-1142, 2018.
- BOURKE, P. M. A. Reviewed Work: The History and Social Influence of the Potato by Redcliffe N. Salaman. **Irish Historical Studies**, v. 17, n. 67, p. 410-413, 1971.

BOWLES, S.; GINTIS, H. **Schooling in capitalist America: educational reform and the contradictions of economic life** [1976]. Chicago: Haymarket Books, 2011.

BOWLES, S.; GORDON, D. M.; WEISSKOPF, T. David M. Gordon: Power and profits: the social structure of accumulation and the profitability of the postwar U.S. Economy. **Review of Radical Political Economics**, v. 18, n. 1-2, p. 132-167, 1986.

BOWLES, S.; WEISSKOPF, T. David M. Gordon: Radical political economist and activist (1944-1996). **Review of Radical Political Economics**, v. 31, n. 1, p. 1-15, 1999.

BRAVERMAN, H. **Labor and monopoly capital: the degradation of work in the twentieth century** [1974]. New York: Monthly Review Press, 1998.

BREIGER, R. L. The duality of persons and groups. **Social forces**, v. 53, n. 2, p. 181-190, 1974.

BRODY, D. The second industrial divide. **Reviews in American History**, v. 13, n. 4, p. 612-615, 1985.

BROWN, A.; CHARLWOOD, A.; FORDE, C.; SPENCER, D. A. Job quality and the economics of New Labour: a critical appraisal using subjective survey data. **Cambridge Journal of Economics**, v. 31, n. 6, p. 941-971, 2007.

BROWN, A.; SLATER, G.; SPENCER, D. A. Driven to abstraction? Critical realism and the search for the 'inner connection' of social phenomena. **Cambridge Journal of Economics**, v. 26, n. 6, p. 773-788, 2002.

BROWN, A.; SPENCER, D. A. The nature of economics and the failings of the mainstream: lessons from Lionel Robbins's Essay. **Cambridge Journal of Economics**, v. 36, n. 4, p. 781-798, 2012.

BUSH, P. D. The theory of institutional change. **Journal of Economic Issues**, v. 21, n. 3, p. 1075-1116, 1987.

CAMIC, C.; HODGSON, G. M. **The essential writings of Thorstein Veblen**. London: Routledge, 2010.

CASTELLS, M. **The rise of the network society**. United Kingdom: Wiley-Blackwell Publishing, 1996.

CHAMPLIN, D. P.; KNOEDLER, J. T. Restructuring by design: government's complicity in corporate restructuring. **Journal of Economic Issues**, v. 33, n. 1, p. 41-57, 1999.

CHAMPLIN, D. P.; KNOEDLER, J. T. Subsistence in the computer era. **Journal of Economic Issues**, v. 35, n. 2, p. 357-364, 2001.

CHAMPLIN, D. P.; KNOEDLER, J. T. Operating in the public interest or in pursuit of private profits? News in the Age of Media Consolidation. **Journal of Economic Issues**, v. 36, n. 2, p. 459-468, 2002a.

CHAMPLIN, D. P.; KNOEDLER, J. T. Wages in the public interest: insights from Thorstein Veblen and J. M. Clark. **Journal of Economic Issues**, v. 36, n. 4, p. 877-891, 2002b.

CHAMPLIN, D. P.; KNOEDLER, J. T. Corporations, workers, and the public interest. **Journal of Economic Issues**, v. 37, n. 2, p. 305-313, 2003.

CHAMPLIN, D. P.; KNOEDLER, J. T. Embedded economies, democracy, and the public interest. **Journal of Economic Issues**, v. 38, n. 4, p. 893-907, 2004a.

CHAMPLIN, D. P.; KNOEDLER, J. T. J. M. Clark and the economics of responsibility. **Journal of Economic Issues**, v. 38, n. 2, p. 545-552, 2004b.

CHAMPLIN, D. P.; KNOEDLER, J. T. Whither, or whither, the good society?. **Journal of Economic Issues**, v. 39, n. 2, p. 455-463, 2005.

CHAMPLIN, D. P.; KNOEDLER, J. T. The media, the News, and democracy: revisiting the Dewey-Lippman debate. **Journal of Economic Issues**, v. 40, n. 1, p. 135-152, 2006.

CHAMPLIN, D. P.; KNOEDLER, J. T. American prosperity and the "Race to the bottom": why won't the media ask the right questions? **Journal of Economic Issues**, v. 42, n. 1, p. 133-151, 2008a.

CHAMPLIN, D. P.; KNOEDLER, J. T. Universal health care and economics of responsibility. **Journal of Economic Issues**, v. 42, n. 4, p. 913-938, 2008b.

CHUBIN, D. E. The Conceptualization of Scientific Specialties. **The Sociological Quarterly**, v. 17, n. 4, p. 448-476, 1976.

COLANDER, D. The making of an economist redux. **Journal of Economic Perspectives**, v. 19, n. 1, p. 175-198, 2005.

COLANDER, D.; HOLT, R.; ROSSER JR, B. The changing face os mainstream economics. **Review of Political Economy**, v. 16, n. 4, p. 485-499, 2004.

COLANDER, D.; HOLT, R.; ROSSER JR, B. Live and dead issues in the methodology of economics. **Journal of Post Keynesian Economics**, v. 30, n. 2, p. 303-312, 2007.

COLANDER, D.; HOLT, R.; ROSSER JR, B. How to win friends and (possibly) influence mainstream economics. **Journal of Post Keynesian Economics**, v. 32, n. 3, p. 397-408, 2010.

COLLINS, H. M. The TEA Set: Tacit Knowledge and Scientific Networks. **Science Studies**, v. 4, n. 2, p. 165-185, 1974.

COMMONS, J. R. **Legal Foundations of capitalism** [1924]. New Jersey: The Lawbook Exchange Ltda, 2006.

COMMONS, J. R. **Institutional Economics: its place in political economy** [1934]. New Brunswick: Transaction Publishers, 2009.

COMMONS, J. R. **The Economics of Collective Action**. New York: Macmillan Company, 1950.

CRANE, D. Social Structure in a Group of Scientists: a test of the “Invisible College” Hypothesis. **American Sociological Review**, v. 34, n. 3, p. 335-352, 1969.

CRANE, D. The nature of scientific communication and influence. **International Social Science Journal**, v. 22, n. 1, p. 28-41, 1970.

CRONIN, B. Journal citation among heterodox economists 1995-2007: dynamics of community emergence. **On the Horizon**, v. 16, n. 4, p. 226-240, 2008.

CRONIN, B. Heterodox Economic Journal Rankings Revisited. In Mouatt, S. and Hermann, A. (Eds.) **Contemporary Issues in Heterodox Economics: Implications for Theory and Policy Action**. Routledge, London, 2020.

CULLEN, L. M. Labour migration in England, 1800-1850. By Arthur Redford. Second edition, edited and revised by W.H. Chaloner. Pp. xx, 209. Manchester: University Press. 1964. 35s. **Irish Historical Studies**, v. 14, n. 54, p. 193-195, 1964.

DAVID, P. A. Clio and the economics of QWERTY. **The American Economic Review**, v. 75, n. 2, p. 332-337, 1985.

DAVIDSON, P. **Money and the real world** [1972]. London: The Macmillan Press Ltda, 1978.

DAVIDSON, P. Money and general equilibrium [1977]. In: DAVIDSON, P. **Money & employment: the collected writings of Paul Davidson**. London: Macmillan Academic and professional Ltda, 1990, p. 196-217.

DAVIDSON, P. Why money matters: lessons from a half-century of monetary theory. **Journal of Post Keynesian Economics**, v. 1, n. 1, p. 46-70, 1978.

DAVIDSON, P. Rational expectations: a fallacious foundation for studying crucial decision-making processes. **Journal of Post Keynesian Economics**, v. 5, n. 2, p. 182-198, 1982.

DAVIDSON, P. Is probability theory relevant for uncertainty? A post-keynesian perspective. **The Journal of Economic Perspectives**, v. 5, n. 1, p. 129-143, 1991.

DAVIDSON, P. Reality and economic theory. **Journal of Post Keynesian Economics**, v. 18, n. 4, p. 479-508, 1996.

DAVIDSON, P. **Post Keynesian macroeconomic theory: a foundation for successful economic policies for the twenty-first century** [1994]. Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 2011.

DAVIS, J. B. **The theory of the individual in economics: identity and value**. London: Routledge, 2003.

DAVIS, J. B. Heterodox Economics, the fragmentation of the mainstream, and embedded individual analysis. In: HARVEY, J. T.; GARNETT, R. F. **Future directions for heterodox economics**. Ann Arbor: University of Michigan Press, 2008a, p. 53-72.

DAVIS, J. B. The conception of the socially embedded individual. In: DAVIS, J. B.; DOLFSMA, W. **The Elgar Companion to Social Economics**. Cheltenham and Northampton: Edward Elgar, 2008b, p. 92-105.

DAVIS, J. B. Identity and Individual Economic Agents: A Narrative Approach. **Review of Social Economy**, v. 67, n. 1, p. 71-94, 2009.

DAVIS, J. B. The Homo economicus conception of the individual: an ontological approach". **Social Science Research Network**, 2010. Disponível em: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1574975. Acesso em: 29 set. 2019.

DAVIS, J. B. **Individuals and identity in Economics**. New York: Cambridge University Press, 2011.

DAVIS, J. B. Social capital and social identity: trust and conflict. In: CHRISTOFOROU, A.; DAVIS, J. B. **Social capital and economics: social values, power, and identity**. London: Routledge, 2014, p. 98-112.

DAVIS, J. B. Stratification economics and identity economics. **Cambridge Journal of Economics**, v. 39, n. 5, p. 1215-1229, 2015.

DAVIS, J. B.; DOLFSMA, W. Social economics: an introduction and a view of the field. In: DAVIS, J. B.; DOLFSMA, W. **The Elgar Companion to Social Economics**. United Kingdom: Edward Elgar Publishing Limited, 2008, p. 1-7.

DEAKIN, S.; MICHIE, J. Contracts and competition: an introduction. **Cambridge Journal of Economics**, v. 21, n. 2, p. 121-125, 1997.

DEQUECH, D. Institutions in the economy and some institutions of mainstream economics: from the late 1970s to the 2008 financial and economic crisis. **Journal of Post Keynesian Economics**, v. 41, n. 3, p. 1-29, 2018.

DEQUECH, D. Neoclassical, mainstream, orthodox, and heterodox economics. **Journal of Post Keynesian Economics**, v. 30, n. 2, p. 279-302, 2007.

DEVINE, J.; REICH, M. The microeconomics of conflict and hierarchy under capitalist production: a reply to Watts. **Review of Radical Political Economics**, v. 15, n. 2, p. 133-135, 1983.

DOBB, M. **Theories of value and distribution since Adam Smith**: ideology and economic theory. Cambridge: Cambridge University Press, 1973.

DOBUSCH, L.; KAPELLER, J. A Guide to Paradigmatic Self-Marginalization: Lessons for Post-Keynesian Economists. **Review of Political Economy**, v. 24, n. 3, p. 469-487, 2012.

DOLFSMA, W.; FINCH, J.; MCMASTER, R. How do they relate, and how do they contribute to welfare? **Journal of Economic Issues**, v. 39, n. 2, p. 347-356, 2005.

DOLFSMA, W.; FINCH, J.; MCMASTER, R. Identifying institutional vulnerability: the importance of language, and system boundaries. **Journal of Economic Issues**, v. 45, n. 4, p. 805-818, 2011.

DOLFSMA, W.; LEYDESDORFF, L. Heterodox journals networks and ranking Journals as constituents of scientific discourse: economic heterodoxy. **On the Horizon**, v. 16, n. 4, p. 214-225, 2008.

DOLFSMA, W.; MCMASTER, R. Revisiting institutionalist law and economics – The inadequacy of the Chicago School: The case of personal Bankruptcy law. **Journal of Economic Issues**, v. 41, n. 2, p. 557-566, 2007.

DOLFSMA, W.; MCMASTER, R. Policy conflicts: market-oriented reform in health care. **Journal of Economic Issues**, v. 45, n. 2, p. 309-316, 2011.

DOLFSMA, W.; SPITHOVEN, A. “Silent trade” and the supposed continuum between OIE and NIE. **Journal of Economic Issues**, v. 42, n. 2, p. 517-526, 2008.

DORE, R. Technology policy and economic performance: lessons from Japan. **Research Policy**, v. 17, n. 5, p. 309-310, 1988.

DORFMAN, J. Modern Economic Thought, The American Contribution. By Allan Garfield Gruchy. New York: Prentice-Hall, 1947. Pp. xiii, 670. \$4.25. **The Journal of Economic History**, v. 8, n. 1, p. 76-77, 1948.

DOW, S. C. Post-Keynesianism as political economy: a methodological discussion. **Review of Political Economy**, v. 2, n. 3, p. 345-358, 1990.

DOW, S. Plurality in Orthodox and Heterodox Economics. **The Journal of Philosophical Economics**, v. I, n. 2, p. 73-96, 2008.

DUGGER, W. M. Methodological differences between institutional and neoclassical economics. **Journal of Economic Issues**, v. 13, n. 4, p. 899-909, 1979.

DUGGER, W. M. Radical institutionalism: basic concepts. **Review of Radical Political Economics**, v. 21, n. 1, p. 1-20, 1988.

DUGGER, W. M. The new institutionalism: new but not institutionalist. **Journal of Economic Issues**, v. 24, n. 2, p. 423-431, 1990.

DUGGER, W. M.; SHERMAN, H. J. Comparison of Marxism and Institutionalism. **Journal of Economics Issues**, v. 28, n. 1, p. 101-127, 1994.

DUGGER, W. M.; SHERMAN, H. J. Institutionalism and Marxist theories of evolution. **Journal of Economics Issues**, v. 31, n. 4, p. 991-1010, 1997.

DUGGER, W. M.; SHERMAN, H. J. Institutionalism without institutions: rejoinder to DeGrogori. **Journal of Economics Issues**, v. 32, n. 3, p. 856-861, 1998.

DUMÉNIL, G.; GLICK, M.; RANGEL, J. Does Rajani Kanth's comment matter?. **Review of Radical Political Economics**, v. 19, n. 4, p. 75, 1987a.

DUMÉNIL, G.; GLICK, M.; RANGEL, J. Theories of the great depression: why did profitability matter?. **Review of Radical Political Economics**, v. 19, n. 2, p. 16-42, 1987b.

DUMÉNIL, G.; LÉVY, D. The historical dynamics of technology and distribution: the U.S. economy since the civil war. **Review of Radical Political Economics**, v. 24, n. 2, p. 34-44, 1992.

DUMÉNIL, G.; LÉVY, D. Why does profitability matter? Profitability and stability in the U.S. economy since the 1950s. **Review of Radical Political Economics**, v. 25, n. 1, p. 27-61, 1993.

DUMÉNIL, G.; LÉVY, D. A post-keynesian long-term equilibrium with equalized profit rates? A rejoinder to Amitava Dutt's Synthesis. **Review of Radical Political Economics**, v. 27, n. 2, p. 135-141, 1995.

DUMÉNIL, G.; LÉVY, D. The conservation of value: a rejoinder to Alan Freeman. **Review of Radical Political Economics**, v. 32, n. 1, p. 119-146, 2000.

DUMÉNIL, G.; LÉVY, D. Manufacturing and global turbulence: Brenner's misinterpretation of profit rate differentials. **Review of Radical Political Economics**, v. 34, n. 1, p. 45-48, 2002a.

DUMÉNIL, G.; LÉVY, D. The field of capital mobility and the gravitation of profit rates (USA 1948-2000). **Review of Radical Political Economics**, v. 34, n. 4, p. 417-436, 2002b.

DUMÉNIL, G.; LÉVY, D. The profit rate: where and how much did it fall? Did it recover? (USA 1948-2000). **Review of Radical Political Economics**, v. 34, n. 4, p. 437-461, 2002c.

DUMÉNIL, G.; LÉVY, D. Imperialism in the neoliberal era: Argentina's reprieve and crisis. **Review of Radical Political Economics**, v. 38, n. 3, p. 388-396, 2006.

DURKHEIM, E. **As regras do método sociológico**. São Paulo: Nacional, 1974.

EGAN, D. Toward a marxist theory of labor-managed firms: breaking the degeneration thesis. **Review of Radical Political Economics**, v. 22, n. 4, p. 67-86, 1990.

ELBAUM, B.; LAZONICK, W.; WILKINSON, F.; ZEITLIN, J. The labour process, market structure and Marxist theory. **Cambridge Journal of Economics**, v. 3, n. 3, p. 227-230, 1979.

ELBAUM, B.; WILKINSON, F. Industrial relations and uneven development: a comparative study of the American and British steel industries. **Cambridge Journal of Economics**, v. 3, n. 3, p. 275-303, 1979.

ELSTER, J. Marxism, functionalism and game theory. **Theory and Society**, v. 11, n. 4, p. 453-82, 1982.

FELIPE, F.; HASAN, R.; MCCOMBIE, J.S.L. Correcting for biases when estimating production functions: an illusion of the laws of algebra? **Cambridge Journal of Economics**, v. 32, n. 3, p. 441-459, 2008.

FELIPE, J.; MCCOMBIE, J.S.L. Some methodological problems with the neoclassical analysis of the East Asian miracle. **Cambridge Journal of Economics**, v. 27, n. 5, p. 695-721, 2003.

FIELD, A. J. On the explanation of rules using rational choice models. **Journal of Economic Issues**, v. 13, n. 1, p. 49-72, 1979.

FINDLAY, M. C.; WILLIAMS, E. E. Financial theory and political reality under fundamental uncertainty. **Journal of Post Keynesian Economics**, v. 3, n. 4, p. 528-544, 1981.

FINDLAY, M. C.; WILLIAMS, E. E. A fresh look at the efficient market hypothesis: how the intellectual history of finance encouraged a real “fraud-on-the-market”. **Journal of Post Keynesian Economics**, v. 23, n. 2, p. 181-199, 2000-2001.

FINDLAY, M. C.; WILLIAMS, E. E. Financial economics at 50: an oximoronic tautology. **Journal of Post Keynesian Economics**, v. 31, n. 2, p. 213-226, 2008.

FLIGSTEIN, N.; MCADAM, D. Toward a general theory of strategic action fields. **Sociological Theory**, v. 29, n. 1, p. 1-26, 2011.

FLIGSTEIN, N.; MCADAM, D. **A theory of fields**. New York: Oxford University Press, 2012.

FOLEY, D. K. The value of money the value of labor power and the Marxian transformation problem. **Review of Radical Political Economics**, v. 14, n. 2, p. 37-47, 1982.

FONTANA, G.; SAWYER, M. Full reserve banking: more ‘cranks’ than ‘brave heretics’. **Cambridge Journal of Economics**, v. 40, n. 6, p. 1333-1350, 2016.

FONTANA, G.; SAWYER, M. A rejoinder to "A response to critique of 'full reserve banking'". **Cambridge Journal of Economics**, v. 41, n. 6, p. 1741-1748, 2017.

FOSTER, J. F. The theory of institutional adjustment. **Journal of Economic Issues**, v. 15, n. 4, p. 923-928, 1981.

FOSTER, J. F. Why is economics not a complex systems science? **Journal of Economic Issues**, v. 40, n. 4, p. 1069-1091, 2006.

FREEMAN, L. C. The impact of computer based communication on the social structure of an emerging scientific speciality. **Social Networks**, v. 6, n. 3, p. 201-221, 1984.

FRIEDMAN, M. **Essays in Positive Economics**. Chicago: The University of Chicago Press, 1953.

GALBRAITH, J. K. **The affluent society** [1958]. Boston: A Mariner Book, 1998.

GARFIELD, E.; MALIN, M. V.; SMALL, H. Citation data as science indicators. In: ELKANA, Y.; LEDENBERG, J.; MERTON, R. K.; THACKRAY, A.; ZUCKERMAN, H. **Toward a Metric of Science: the Advent of Science Indicators**. New York: Wiley, 1978, p. 179-208.

GARHART, R. High tech America: the what, how, where and why of the sunrise industries by Ann Markusen, Peter Hall and Amy Glasmeier. (Allen and Unwin, Boston, 1986), pp. xviii + 227, Cloth, \$75.00, ISBN 0-04-338139-1. **Prometheus: Critical Studies in Innovation**, v. 7, n. 1, p. 156-159, 1989.

GARNETT, R. F. JR. Paradigms and pluralism in heterodox economics. **Review of Political Economy**, v. 18, n. 4, p. 521-546, 2006.

GIBSON, K. Book review: New industrial spaces: flexible production organization and regional development in North America and western Europe. **Progress in Human Geography**, v. 15, n. 2, p. 236-237, 1991.

GILBERT, G. N. Referencing as persuasion. **Social Studies of Science**, v. 7, n. 1, p. 113-122, 1977.

GINTIS, H.; BOWLES, S. Structure and practice in the labor theory of value. **Review of Radical Political Economics**, v. 12, n. 4, p. 1-26, 1981.

GODLEY, W. Money and credit in a Keynesian model of income determination. **Cambridge Journal of Economics**, v. 23, n. 4, p. 393-411, 1999.

GNOS, C.; ROCHON, L-P. Reforming the international financial and monetary system: from Keynes to Davidson and Stiglitz. **Journal of Post Keynesian Economics**, v. 26, n. 4, p. 613-629, 2004a.

GNOS, C.; ROCHON, L-P. Smooth sailing or rough waters ahead: a symposium on reforming the international financial architecture. **Journal of Post Keynesian Economics**, v. 26, n. 4, p. 551-555, 2004b.

GNOS, C.; ROCHON, L-P. The Washington consensus and multinational banking in Latin American. **Journal of Post Keynesian Economics**, v. 27, n. 2, p. 315-331, 2004c.

GNOS, C.; ROCHON, L-P. What is next for the Washington consensus? The fifteenth anniversary. **Journal of Post Keynesian Economics**, v. 27, n. 2, p. 187-193, 2004d.

GOLDSTEIN, J. P.; HILLARD, M. G. Taking the high road only to arrive at the low road: the creation of a reserve army of Petty capitalists in the North Maine Woods. **Review of Radical Political Economics**, v. 40, n. 4, p. 479-509, 2008.

GRANOVETTER, M. S. The strenght of weak ties. **American Journal of Sociology**, v. 78, n. 6, p. 1360-1380, 1973.

GRANOVETTER, M. S. Network sampling: some first steps. **American Journal of Sociology**, v. 81, n. 6, p. 1287-1303, 1976.

GRANOVETTER, M. S. Threshold models of collective behavior. **American Journal of Sociology**, v. 83, n. 6, p. 1420-1443, 1978.

GRANOVETTER, M. S. The strenght of weak ties: a network theory revisited. **Sociological Theory**, v. 2, p. 201-233, 1983.

GRANOVETTER, M. Economic action and social structure: the problem of embeddedness. **American Journal of Sociology**, v. 91, n. 3, p. 481-510, 1985.

GRANOVETTER, M. S. The myth of social network analysis as a special method in the social sciences. **Connections**, v. 13, n. 1, p. 13-16, 1990a.

GRANOVETTER, M. S. The old and the new economic sociology: a history and an agenda. In: FRIEDLAND, R.; ROBERTSON, A. F. (Ed.). **Beyond the Marketplace**. New York: Aldine de Gruyter, 1990b, p. 89-112.

GRANOVETTER, M. S. Economic Institutions as Social Constructions: a Framework for Analysis. **Acta Sociologica**, v. 35, n. 1, p. 3-11, 1992.

GRANOVETTER, M. S. A Theoretical Agenda for Economic Sociology. In: MAURO, F. G.; COLLINS, R.; ENGLAND, P.; MEYER, MARSHALL (Ed.). **The New Economic Sociology: Developments in an Emerging Field**. New York: Russell Sage Foundation, 2002, p. 35-60.

GRANOVETTER, M. S. The impact of social structure on economic outcomes. **The Journal of Economic Perspectives**, v. 19, n. 1, p. 33-50, 2005.

GRANOVETTER, M. S. **Society and Economy: framework and principles**. Cambridge, Massachusetts: The Belknap Press of Harvard University Press, 2017.

GRIMSHAW, D.; RUBERY, J. Integrating the internal and external labour markets. **Cambridge Journal of Economics**, v. 22, n. 2, p. 199-220, 1998.

GRIMSHAW, D.; RUBERY, J. Inter-capital relations and the network organisation: redefining the work and employment nexus. **Cambridge Journal of Economics**, v. 29, n. 6, p. 1027-1051, 2005.

GRIMSHAW, D.; RUBERY, J. The end of the UK's liberal collectivist social model? The implications of the coalition government's policy during the austerity crisis. **Cambridge Journal of Economics**, v. 36, n. 1, p. 105-126, 2012.

GRUCHY, A. G. The economics of collective action by John R. Commons. **American Economic Review**, v. 42, n. 1, p. 141-145, 1952.

HARCOURT, G. **Some Cambridge controversies in the theory of capital**. Cambridge: Cambridge University Press, 1972.

HARCOURT, G. C.; HUGHES, A.; SINGH, A. Austin Robinson, 20 november 1897-1 june 1993: an appreciation. **Cambridge Journal of Economics**, v. 17, n. 4, 365-368, 1993.

HARCOURT, G. C.; SINGH, A. Sukhamoy Chakravarty, 26 july 1934-22 august 1990. **Cambridge Journal of Economics**, v. 15, n. 1, 1-3, 1991.

HARTMANN, H. Capitalism, patriarchy, and job segregation by sex. **Signs**, v. 1, n. 3, p. 137-169, 1976.

HARTMANN, H. The family as the locus of gender, class, and political struggle: the example of housework. **Signs**, v. 6, n. 3, p. 366-394, 1981.

HILLARD, M.; MCINTYRE, R. The ambiguous promise of high performance work organization. **Review of Radical Political Economics**, v. 30, n. 3, p. 25-33, 1998.

HODGSON, G. M. **Economics and institutions: a manifesto for a modern Institutional Economics**. Cambridge: Polity Press, 1988.

HODGSON, G. M. **Economics and Evolution: Bringing Life Back into Economics**. Cambridge: Polity Press, 1993.

HODGSON, G. M. The approach of institutional economics. **Journal of Economic Literature**, v. 36, n. 1, p. 166-192, 1998.

HODGSON, G. M. **The evolution of institutional economics: agency, structure and darwinism in american institutionalism**. London and New York: Routledge Taylor & Francis Group, 2004.

HODGSON, G. M. Meanings of methodological individualism. **Journal of Economic Methodology**, v. 14, n. 2, p. 211-226, 2007.

HOGG, M. A.; ABRAMS, D. **Social Identifications**: a social psychology of intergroup relations and group process. London and New York: Routledge, 2006.

HUNT, S. D. Resource-advantage theory: an evolutionary theory of competitive firm behavior? **Journal of Economic Issues**, v. 31, n. 1, p. 59-77, 1997.

JACKSON, W. A. Strategic pluralism and monism in heterodox economics. **Review of Radical Political Economics**, v. 50, n. 2, p. 237-251, 2018.

JENNINGS, A.; WALLER, W. Evolutionary Economics and cultural hermeneutics: Veblen, cultural relativism, and blind drift. **Journal of Economic Issues**, v. 28, n. 4, p. 997-1030, 1994.

JO, T-H.; TODOROVA, Z. Frederic S. Lee's Contributions to Heterodox Economics. In: JO, T-H.; TODOROVA, Z. **Advancing the Frontiers of Heterodox Economics**: Essays in Honor of Frederic S. Lee. London and New York: Routledge, 2016, p. 1-18.

JUILLE, T.; JULLIEN, D. Narrativity and identity in the representation of the economic agent. **Journal of Economic Methodology**, v. 24, n. 3, p. 274-296, 2017.

KALDOR, N. The case for regional policies. **Scottish Journal of Political Economy**, v. 17, n. 3, p. 337-348, 1970.

KALECKI, M. **Selected essays on the dynamics of the capitalist economy 1933-1970**. New York: Cambridge University Press, 1971.

KAPELLER, J. Some critical notes on citation metrics and heterodox economics. **Review of Radical Political Economics**, v. 42, n. 3, p. 330-337, 2010.

KASPER, S. D. The 2019 Veblen-Commons Award Recipient: Janet Knoedler. **Journal of Economic Issues**, v. 53, n. 2, p. 301-302, 2019.

KEYNES, J. M. **A treatise on money**: the pure theory of money and the applied theory of money [1930]. Cambridge: Martino Fine Books, 2011.

KEYNES, J. M. **A teoria geral do emprego, do juro e da moeda** [1936]. São Paulo: Editora Nova Cultural Ltda, 1996.

KEYNES, J. M. The general theory of employment. **The Quarterly Journal of Economics**, v. 51, n. 2, p. 209-223, 1937.

KEYNES, J. M. **The Collected writings of John Maynard Keynes** [1973]. Cambridge: Cambridge University Press, 2013.

KHALIL, E. L. Reviewed Work: Geography and Trade by Paul Krugman. **Southern Economic Journal**, v. 59, n. 2, p. 337-339, 1992.

KITSON, M.; MICHIE, J.; SUTHERLAND, H. The fiscal and distributional implications of job generation. **Cambridge Journal of Economics**, v. 21, n. 1, p. 103-120, 1997.

KNOEDLER, J. T.; UNDERWOOD, D. A. Teaching the principles of economics: a proposal for a multi-paradigmatic approach. **Journal of Economic Issues**, v. 37, n. 3, p. 697-725, 2003.

KNOEDLER, J. T.; UNDERWOOD, D. A. "Suggestions to effectuate a multiparadigmatic approach to the teaching of principles of economics" a reply. **Journal of Economic Issues**, v. 38, n. 3, p. 843-845, 2004.

KOLBE, R. O. **The non-death of heterodox economics**: a social study of an epistemic field. Dissertation (Master of Philosophy in Political and Economic Sociology), University of Cambridge, Cambridge, 2019.

KONZELMANN, S.; WILKINSON, F.; FOVARGUE-DAVIES, M.; SANKEY, D. Governance, regulation and financial market instability: the implications for policy. **Cambridge Journal of Economics**, v. 34, n. 5, p. 929-954, 2010.

KOROM, P. A bibliometric visualization of the economics and sociology of wealth inequality: a world apart? **Scientometrics**, v. 118, n. 3, p. 849-868, 2019.

KUHN, T. S. **The Essential Tension**: selected studies in scientific tradition and change. Chicago and London: The University of Chicago Press, 1977.

LAVOIE, M. Horizontalism, structuralism, liquidity preference and the principle of increasing risk. **Scottish Journal of Political Economy**, v. 43, n. 3, p. 275-300, 1996.

LAVOIE, M. The credit-led supply of deposits and the demand for money: Kaldor's reflux mechanism as previously endorsed by Joan Robinson. **Cambridge Journal of Economics**, v. 23, n. 1, p. 103-113, 1999.

LAWSON, T. Uncertainty and economic analysis. **The Economic Journal**, v. 95, n. 380, p. 909-927, 1985.

LAWSON, T. Economics and expectations. In: DOW, S. C.; HILLARD, J. **Keynes, knowledge and uncertainty**. Aldershot: Edward Elgar Publishing Limited, 1995, p. 77-106.

LAWSON, T. **Economics & Reality**. London and New York: Routledge, 1997.

LAWSON, T. Reorienting Economics: on heterodox economics, themata and the use of mathematics in economics. **Journal of Economic Methodology**, v. 11, n. 3, p. 329-340, 2004.

- LAWSON, T. The nature of heterodox economics. **Cambridge Journal of Economics**, v. 30, p. 483-505, 2006.
- LAWSON, T. Heterodox economics and pluralism: reply to Davis. In: FULLBROOK, E. **Ontology and Economics**. London and New York: Routledge, 2009, p. 93-129.
- LAWSON, T. What is this 'school' called neoclassical economics? **Cambridge Journal of Economics**, v. 37, n.5, p. 947-983, 2013.
- LAWSON, T.; TARLING, R.; WILKINSON, F. Changes in the inter-industry structure of wages: some theoretical positions. **Cambridge Journal of Economics**, v. 6, n. 3, p. 227-229, 1982.
- LEE, F. S. The organizational history of post keynesian economics in America, 1971-1995. **Journal of Post Keynesian Economics**, v. 23, n. 1, p. 141-162, 2000.
- LEE, F. Introduction. In: LEE, F. **A history of heterodox economics: challenging the mainstream in the twentieth century**. New York: Routledge, 2009a, p. 1-20.
- LEE, F. The emergence of heterodox economics, 1990-2006. In: LEE, F. **A history of heterodox economics: challenging the mainstream in the twentieth century**. New York: Routledge, 2009b, p. 189-206.
- LEE, F. The pluralism debate in heterodox economics. **Review of Radical Political Economics**, v. 43, n. 4, p. 540-551, 2011.
- LEE, F. Heterodox economics and its critics. **Review of Radical Political Economics**, v. 24, n. 2, p. 337-351, 2012.
- LEE, F.; CRONIN, B. C. Research quality rankings of heterodox economic journals in a contested discipline. **American Journal of Economics and Sociology**, v. 69, n. 5, p. 1409-1452, 2010.
- LIBERMAN, S.; WOLF, K. B. Bonding number in scientific disciplines. **Social Networks**, v. 20, n. 3, p. 239-246, 1998.
- LIPIETZ, A. The so-called "transformation problem" revisited. **Journal of Economic Theory**, v. 26, n. 1, p. 59-88, 1982.
- LORENZ, E.; WILKINSON, F. Organisational change, human resource management and innovative performance: comparative perspectives. **Cambridge Journal of Economics**, v. 27, n. 2, 239-241, 2003.
- LUNDVALL, B. **National systems of innovation: toward a theory of innovation and interactive learning** [1992]. London: Anthem Press, 2010.
- MÄHLCK, P.; PERSSON, O. Socio-bibliometric mapping of intra-departmental networks. **Scientometrics**, v. 49, n. 1, p. 81-91, 2000.

MANTOUX, P. **The industrial revolution in the eighteenth century:** an outline of the beginnings of the modern factory system in England. Methuen e London: University Paperbacks, 1961.

MARCUSE, H. **One-dimensional man:** studies in the ideology of advanced industrial society [1964]. London e New York: Routledge, 2002.

MARGLIN, S. A. What do bosses do?: the origins and functions of hierarchy in capitalist production. **Review of Radical Political Economics**, v. 6, n. 2, p. 60-112, 1974.

MARQUAND, H. A. The British Common People, 1746–1938. By G. D. H. Cole and Raymond Postgate. (New York: Alfred A. Knopf. Pp. xlii, 588. \$4.00.). **American Political Science Review**, v. 33, n. 5, p. 914–916, 1939.

MARSHALL, A. **Princípios de Economia:** tratado introdutório [1890]. São Paulo: Editora Nova Cultural Ltda, 1996.

MARX, K. **Theories of surplus value** [1863]. London: Lawrence & Wishart, 1951.

MARX, K. **O capital:** crítica da economia política [1867]. São Paulo: Editora Nova Cultural Ltda, 1996.

MARX, K. **Grundrisse:** manuscritos econômicos de 1857-1858. Esboços da crítica da economia política [1939]. Rio de Janeiro: Boitempo Editorial, 2011.

MASSEY, D. **Spatial divisions of labour:** social structures and the geography of production [1984]. London: Macmillan Press Ltda, 1995.

MAYHEW, A. Culture: core concept under attack. **Journal of Economic Issues**, v. 21, n. 2, 586-603, 1987.

MAYHEW, A. Clarence Ayres, technology, pragmatism and progress. **Cambridge Journal of Economics**, v. 34, n. 1, 213-222, 2009.

MCCAIN, K. W. Mapping economics through the journal literature: an experiment in journal cocitation analysis. **Journal of the American Society for Information Science**, v. 42, n. 4, p. 290-296, 1991.

MCCOMBIE, J. S. L. On the empirics of balance-of-payments-constrained growth. **Journal of Post Keynesian Economics**, v. 19, n. 3, p. 345-375, 1997.

MCINTYRE, R.; HILLARD, M. The “labor shortage” and the crisis in the reproduction of the United States working class. **Review of Radical Political Economics**, v. 20, n. 2-3, p. 196-202, 1988.

MCINTYRE, R.; HILLARD, M. Stressed families, impoverished families: crises in the household and in the reproduction of the working class. **Review of Radical Political Economics**, v. 24, n. 2, p. 17-25, 1992.

MCINTYRE, R.; HILLARD, M. The peculiar marriage of marxian and neoclassical labor economics. **Review of Radical Political Economics**, v. 27, n. 3, p. 22-30, 1995.

MCINTYRE, R.; HILLARD, M. The “limited capital-labor accord”: may it rest in peace?. **Review of Radical Political Economics**, v. 40, n. 3, p. 244-249, 2008.

MCINTYRE, R.; HILLARD, M. Capitalist class agency and the new deal order: against the notion of a limited capital-labor accord. **Review of Radical Political Economics**, v. 45, n. 2, p. 129-148, 2012.

MCKENNA, E. J.; ZANNONI, D. C. On Keynes’ finance motive. **Journal of Post Keynesian Economics**, v. 4, n. 4, p. 629-633, 1982.

MCKENNA, E. J.; ZANNONI, D. C. On the nature and use of the concept of the marginal physical product in post keynesian economics. **Journal of Post Keynesian Economics**, v. 9, n. 4, p. 483-489, 1987.

MCKENNA, E. J.; ZANNONI, D. C. Philosophical foundations of post keynesian economics. **Journal of Post Keynesian Economics**, v. 15, n. 3, p. 395-407, 1993.

MCKENNA, E. J.; ZANNONI, D. C. Post keynesian economics and the philosophy of individualism. **Journal of Post Keynesian Economics**, v. 20, n. 2, p. 235-249, 1997.

MCKENNA, E. J.; ZANNONI, D. C. Post keynesian economics and critical realism: a reply to Parsons. **Journal of Post Keynesian Economics**, v. 22, n. 1, p. 57-70, 1999.

MCKENNA, E. J.; ZANNONI, D. C. Post keynesian economics and nihilism. **Journal of Post Keynesian Economics**, v. 23, n. 2, p. 331-347, 2000-2001.

MCDOWELL, J. M.; MELVIN, M. The determinants of co-authorship: an analysis of the economics literature. **The Review of Economics and Statistics**, v. 65, n. 1, p. 155-160, 1983.

MEARMAN, A. Who do heterodox economists think they are? **American Journal of Economics and Sociology**, v. 70, n. 2, p. 480-510, 2011.

MEARMAN, A. ‘Heterodox economics’ and the problems of classification. **Journal of Economic Methodology**, v. 19, n. 4, p. 407-424, 2012.

MEARMAN, A.; BERGER, S.; GUIZZO, D. **What is heterodox economics?** Conversations with leading economists. London and New York: Routledge, 2019.

MEDINA, A. M. Why do ecologists search for co-authorships? Patterns of co-authorship networks in ecology (1977-2016). **Scientometrics**, v. 116, n. 3, p. 1853-1865, 2018.

MEEK, R. L. **Economics and ideology and other essays**: studies in the development of economic thought. London: Chapman and Hall Ltda, 1967.

MILONAKIS, D.; FINE, B. Douglass North's remaking of economic history: a critical appraisal. **Review of Radical Political Economics**, v. 39, n.1, p. 27-57, 2007.

MINSKY, H. P. **John Maynard Keynes** [1975]. New York: McGraw-Hill, 2008.

MINSKY, H. P. **Can "it" happen again?** [1982]. London and New York: Routledge, 2016.

MINSKY, H. P. **Stabilizing an unstable economy** [1986]. New York: McGraw-Hill, 2008.

MOORE, B. J. **Horizontalists and verticalists**: the macroeconomics of credit money. Cambridge: Cambridge University Press, 1988.

MORISHIMA, M. **Marx's economics**: a dual theory of value and growth. Cambridge: Cambridge University Press, 1973.

MUNKIRS, J. R.; KNOEDLER, J. T. The dual economy: an empirical analysis. **Journal of Economic Issues**, v. 21, n. 2, p. 803-811, 1987a.

MUNKIRS, J. R.; KNOEDLER, J. T. The existence and exercise of corporate power: an opaque fact. **Journal of Economic Issues**, v. 21, n. 4, p. 1679-1706, 1987b.

MUNKIRS, J. R.; KNOEDLER, J. T. Petroleum and consuming countries: a coalescence of interests. **Journal of Economic Issues**, v. 22, n. 1, p. 17-31, 1988.

NELSON, R. R. **National innovation systems**: a comparative analysis. New York: Oxford University Press, 1993.

NELSON, R. R.; WINTER, S. G. **An evolutionary theory of economic change**. Cambridge: The Belknap Press of Harvard University Press, 1982.

NEWMAN, M. E. J. Scientific collaboration networks. I. Network construction and fundamental results. **Physical Review E**, v. 64, n. 1, p. 016131-1-016131-8, 2001.

NICHOLS, T. Costested terrain: the transformation of the workplace in the twenty century. **Capital & Class**, v. 5, n. 2, p. 151-155, 1981.

NOOTEBOOM, B. Voice – and exit-based forms of corporate control: Anglo-American, European, and Japanese. **Journal of Economic Issues**, v. 33, n. 4, p. 845-860, 1999.

NORTH, D. C. **Institutions, institutional change and economic performance**. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.

PALLEY, T. I. **Post Keynesian Economics**: debt, distribution and the macro economy. Basingstoke: Macmillan Press Ltda, 1996.

PEACH, J. T.; ADKISSON, R. V. Enabling Myths and Mexico's economic crisis (1976-1996). **Journal of Economic Issues**, v. 31, n. 2, p. 567-574, 1997.

PEACH, J. T.; ADKISSON, R. V. NAFTA and economic activity along the U.S.-Mexico Border. **Journal of Economic Issues**, v. 34, n. 2, p. 481-489, 2000.

PEACH, J. T.; ADKISSON, R. V. United States-Mexico income convergence?. **Journal of Economic Issues**, v. 36, n. 2, p. 423-430, 2002.

PEACH, J. T.; ADKISSON, R. V. Technological and institutional interaction in the Shale Oil Revolution. **Journal of Economic Issues**, v. 51, n. 2, p. 423-430, 2017.

PECK, J. **Work-place: the social regulation of labor markets**. New York and London: The Guilford Press, 1996.

PENROSE, E. **The theory of the growth of the firm** [1959]. Oxford: Oxford University Press, 2009.

POLANYI, K. **A Grande Transformação: as origens da nossa época** [1944]. Rio de Janeiro: Campus, 1980.

PORTER, M. E. **The competitive advantage of nations**. New York: The Free Press, 1990.

PRESSMAN, S. John Kenneth Galbraith and the Post Keynesian tradition in economics. **Review of Political Economy**, v. 20, n. 4, p. 475-489, 2008.

PRICE, D. J. de S. Networks of Scientific Papers. **Science**, v. 149, n. 3683, p. 510-515, 1965.

PRICE, D. J. de S.; BEAVER, D. de B. Collaboration in an invisible college. **American Psychologist**, v. 21, n. 11, p. 1011-1018, 1966.

RAINES, P. J.; LEATHERS, C. G. Veblenian stock markets and the efficient markets hypothesis. **Journal of Post Keynesian Economics**, v. 19, n. 1, p. 137-151, 1996.

RAINES, P. J.; LEATHERS, C. G. Behavioral finance and Post Keynesian-institutionalist theories of financial markets. **Journal of Post Keynesian Economics**, v. 33, n. 4, p. 539-554, 2011.

RAINES, P. J.; MCLEOD, J. A.; LEATHERS, C. G. Theories of stock prices and the Greenspan-Bernanke doctrine on stock market bubbles. **Journal of Post Keynesian Economics**, v. 29, n. 3, p. 393-408, 2007.

RAINES, P. J.; RICHARDSON, H. R.; LEATHERS, C. G. Where Bernanke is taking the Federal Reserve: a Post Keynesian and institutionalist perspective. **Journal of Post Keynesian Economics**, v. 31, n. 3, p. 367-382, 2009.

RAMSTAD, Y. A pragmatist's quest for holistic knowledge: the scientific methodology of John R. Commons. **Journal of Economic Issues**, v. 20, n. 4, p. 1067-1105, 1986.

REICH, M.; DEVINE, J. The microeconomics of conflict and hierarchy under capitalist production. **Review of Radical Political Economics**, v. 12, n. 4, p. 27-45, 1981.

RESNICK, S.; WOLFF, R. Reply to Herb Gintis. **Review of Radical Political Economics**, v. 11, n. 3, p. 32-36, 1979a.

RESNICK, S.; WOLFF, R. The theory of transitional conjunctures and the transition from Feudalism to Capitalism in Western Europe. **Review of Radical Political Economics**, v. 11, n. 3, p. 3-22, 1979b.

RESNICK, S.; WOLFF, R. Classes in Marxian Theory. **Review of Radical Political Economics**, v. 13, n. 1, p. 1-18, 1981.

RESNICK, S.; WOLFF, R. Radical differences among radical theories. **Review of Radical Political Economics**, v. 20, n. 2-3, p. 1-6, 1988.

ROCHON, L-P.; SETTERFIELD, M. Interest rates, income distribution, and monetary policy dominance: post keynesian and the "fair rate" of interest. **Journal of Post Keynesian Economics**, v. 30, n. 1, p. 13-42, 2007.

ROCHON, L-P.; SETTERFIELD, M. A kaleckian model of growth and distribution with conflict-inflation and post keynesian nominal interest rate rules. **Journal of Post Keynesian Economics**, v. 34, n. 3, p. 497-519, 2012.

ROCHON, L-P.; VERNENGO, M. State money and the real world: or chartalism and its discontents. **Journal of Post Keynesian Economics**, v. 26, n. 1, p. 57-67, 2003.

ROSENBERG, N. **Perspectives on technology**. Cambridge: Cambridge University Press, 1976.

ROTH, C.; COINTET, J. P. Social and semantic coevolution in knowledge networks. **Social Networks**, v. 32, n. 1, p. 16-29, 2010.

RUBERY, J.; GRIMSHAW, D. The 40-year pursuit of equal pay: a case of constantly moving goalposts. **Cambridge Journal of Economics**, v. 39, n. 2, p. 319-343, 2015.

RUCCIO, D.; RESNICK, S.; WOLFF, R. Class beyond the nation-state. **Review of Radical Political Economics**, v. 22, n. 1, p. 14-27, 1990.

SETTERFIELD, M. A model of institutional hysteresis. **Journal of Economic Issues**, v. 27, n. 3, p. 755-774, 1993.

SHAIKH, A. Political economy and capitalism: notes on Dobb's theory of crisis. **Cambridge Journal of Economics**, v. 2, n. 2, p. 233-251, 1978.

SICILIANO, M. D.; WELCH, E. W.; FEENEY, M. K. Network exploration and exploitation: professional network churn and scientific production. **Social Networks**, v. 52, p. 167-179, 2018.

SIMON, H. A. **Models of Man: Social and Rational – Mathematical Essays on Rational Human Behavior in a Social Setting**. New York: John Wiley & Sons, 1957.

SIMMIE, J. **Innovation, networks and learning regions?** London and Bristol: Jessica Kingsley Publishers, 1997.

SLADE-CAFFAREL, Y. The nature of heterodox economics revisited. **Cambridge Journal of Economics**, v. 43, p. 527-540, 2018.

SMITH, A. **A riqueza das nações: investigação sobre sua natureza e suas causas** [1776]. São Paulo: Editora Nova Cultural Ltda, 1996.

SMITH, N. **Uneven development: nature, capital, and the production of space** [1984]. Athens: The University of Georgia Press, 2008.

SRAFFA, P. **Produção de mercadorias por meio de mercadorias: prelúdio a uma crítica da teoria econômica** [1960]. São Paulo: Editora Nova Cultural Ltda, 1997.

STEEDMAN, I. **Marx after Sraffa**. London: NLB, 1977.

STORPER, M. **The regional world: territorial development in a global economy**. New York and London: The Guilford Press, 1997.

STORPER, M.; SCOTT, A. J. The geographical foundations and social regulation of flexible production complexes. In: WOLCH, J.; DEAR, M. **The power of geography: how territory shapes social life** [1989]. London e New York: Routledge, 2014.

SWEDBERG, R.; GRANOVETTER, M. Introduction. In: GRANOVETTER, M.; SWEDBERG, R. **Sociology of Economic Life**. Boulder, CO: Westview Press, 1992, p. 1-26.

SWEEZY, P. M. **The theory of capitalist development: principles of marxian political economy**. London: Dennis Dobson Limited, 1942.

TAJFEL, H. Social Psychology of Intergroup Relations. **Annual Review Psychology**, v. 33, p. 1-39, 1982.

THIRLWALL, A. P. The balance of payments constraint as an explanation of the international growth rate differences. **BNL Quarterly Review**, v. 32, n. 128, p. 45-53, 1979.

THOMPSON, E. P. **The making of the english working class**. New York: Vintage Books, 1963.

TOOL, M. R. **The discretionary economy: a normative theory of political economy** [1979]. New Brunswick and London: Transaction Publishers, 2001.

TRIGG, A. B. Veblen, Bourdieu, and conspicuous consumption. **Journal of Economic Issues**, v. XXXV, n. 1, p. 99-115, 2001.

TUIRE, P.; LEHTINEN, E. Exploring invisible scientific communities: studying networking relations within an educational research community. A finnish case. **Higher Education Review**, n. 42, p. 493-513, 2001.

TURNER, J. C. Some Current Issues in Research on Social Identity and Self-categorization Theories. In: ELLEMERS, N.; SPEARS, R.; DOOSJE, B. **Social Identity: context, commitment, content**. Oxford: Blackwell Publishers, 1999, p. 6-34.

UGARTE, S. M.; GRIMSHAW, D.; RUBERY, J. Gender wage inequality in inclusive and exclusive industrial relations systems: a comparison of Argentina and Chile. **Cambridge Journal of Economics**, v. 39, n. 2, p. 497-535, 2015.

UNDERWOOD, D. A.; AXELSEN, D.; FRIESNER, D. An analysis of employment and wage outcomes for women under TANF. **Journal of Economic Issues**, v. 44, n. 2, p. 429-440, 2010a.

UNDERWOOD, D. A.; AXELSEN, D.; FRIESNER, D. Cultural filtering, employment and wages under temporary assistance for needy families (TANF). **Journal of Economic Issues**, v. 44, n. 1, p. 225-242, 2010b.

UNDERWOOD, D. A.; FRIESNER, D.; CROSS, J. Policy note. **Journal of Economic Issues**, v. 48, n. 3, p. 871-886, 2014.

UNDERWOOD, D. A.; HACKNEY, D. D.; FRIESNER, D. Criteria for sustainable community economic development: integrating diversity and solidarity into the planning process. **Journal of Economic Issues**, v. 49, n. 4, p. 1112-1123, 2015.

VAN ECK, N. J., WALTMAN, L. How to normalize cooccurrence data? An analysis of some well-known similarity measures. **Journal of the American Society for Information Science and Technology**, v. 60, n. 8, 1635-1651, 2009.

VEBLEN, T. B. Why is Economics not an Evolutionary Science? **The Quarterly Journal of Economics**, v. 12, n. 4, p. 373-397, 1898.

VEBLEN, T. B. **The theory of the leisure class** [1899]. New York: Oxford University Press, 2007.

VEBLEN, T. B. **The theory of business enterprise** [1904]. New York: Createspace Independent Publishing Platform, 2016.

VEBLEN, T. B. **The instinct of workmanship and the state of the industrial arts**. New York: B. W. Huebsch, 1914.

VEBLEN, T. B. **The place of science in modern civilization** [1919]. New York: Routledge, 2017.

VERCELLI, A. Por uma macroeconomia não reducionista: uma perspectiva de longo prazo. **Economia e Sociedade**, v. 3, n. 1, p. 3-19, 1994.

VITULLO-MARTIN, J. Inequality: A Reassessment of the Effect of Family and Schooling in America. by Christopher Jencks. **The Journal of Politics**, v. 36, n. 1, p. 224-226, 1974.

VROMEN, J. J. The methodology of macroeconomic thought: a conceptual analysis of schools in economics, Sheila C. Dow. Edward Elgar, 1996, xiv + 255 pages. **Economics and Philosophy**, v. 14, n. 1, p. 157-163, 1998.

WALLER JUNIOR, W. T. The evolution of the veblenian dichotomy: Veblen, Hamilton, Ayres, and Foster. **Journal of Economic Issues**, v. 16, n. 3, p. 757-771, 1982.

WEBB, S.; WEBB, B. **English poor law history**. London and New York: Longmans, Green, and Company, 1963.

WILBER, C. K.; HARRISON, R. S. The methodological basis of institutional economics: pattern model, storytelling, and holism. **Journal of Economic Issues**, v. 12, n. 1, p. 61-89, 1978.

WILLIAMS, E. E.; FINDLAY, M. C. Risk and the role of failed expectations in an uncertain world. **Journal of Post Keynesian Economics**, v. 9, n. 1, p. 32-47, 1986.

WILLIAMS, E. E.; FINDLAY, M. C.; TUGGLE, F. D. A random walk theory of the firm: does management “matter”? **Journal of Post Keynesian Economics**, v. 12, n. 2, p. 183-198, 1989.

WILLIAMSON, O. E. **Markets and hierarchies: analysis and antitrust implications**. New York: The Free Press, 1975.

WILLIAMSON, O. E. **The economic institutions of capitalism: firms, markets, relational contracting**. New York: The Free Press, 1985.

WILSON, J. The political economy of contract farming. **Review of Radical Political Economics**, v. 18, n. 4, p. 47-70, 1986

WOLFF, R.; RESNICK, S. Reply to Houston and Lindsey. **Review of Radical Political Economics**, v. 15, n. 1, p. 156-159, 1983.

WRAY, L. R. **Money and credit in capitalist economies: the endogenous money approach**. Aldershot: Edward Elgar Publishing Company, 1990.

WRENN, M. What is heterodox economics? Conversations with historians of economic thought. **Forum for Social Economics**, v. 36, n. 2. p. 97-108, 2007.

ZANNONI, D. C.; MCKENNA, E. J. A test of the monetarist “puzzle”. **Journal of Post Keynesian Economics**, v. 3, n. 4, p. 479-490, 1981.

ZANNONI, D. C.; MCKENNA, E. J. The right to a job: a Post Keynesian perspective. **Journal of Post Keynesian Economics**, v. 29, n. 4, p. 555-571, 2007.